主管輔導業務診斷分析之關鍵--百分卡

觀察輔導重點...了解Agent問題出在那兒?

※[取得面談次數 / 約訪次數] => 約訪技巧
※[建議書次數 / 面談次數] => 面談技巧
※[成交次數 / 建議書次數] => 成交技巧

名單：30
面談：6
建議書：3
成交：1

新人參考值

名單：24
面談：14
需求分析：5
建議書：3
成交：1

一般參考值

主管輔導之問題與解決

一般輔導方式
1.Case Study(個案討論)
2.提醒加強活動量
3.喊三聲"加油"！

建議輔導方式
1.Case Study(個案討論)
2.根據百分卡分析改進
3.協助AG名單分級排定聯

問題：頭痛醫頭，沒有積極有效的協助方法

解決：全方位診斷分析解決AG問題 ，並有效提升活動量

賀柏企管科技

計分卡之使用方式

賀柏企管科技

計分卡顯示方式之調整

iOS APP

1可選擇計分或計次
一般或預約
週報或月報
圖表功能

2.日期：可調整日期

3.銷售：可選擇銷售或增員
或增全部

計分卡顯示方式之調整

安卓 APP

1.週月報：週月報選擇

2.計分次：可選擇計分或計次

3.類別：可選擇銷售或增員或其它

4.預約：可選擇正常或預約中

5.目標設定：每月目標

授權管理

安卓 APP

iOS APP

授權帳號(手機或Email)：授權對方可看到自己的計分卡
完整授權：對方可看到完整顯示名字與事件內容
部份授權：名字遮罩（例：陳＊＊），且沒顯示事件內容

查閱全員報表
(週報/月報)

安卓 APP

iOS APP

項目	12/11	12/12	12/13	12/14	12/15	12/16	12/17	小計	成交額	目標
我的報表	16	16	17	14	17	14	3	97	1189	5625
王小亮	11	15	16	17	19	18	0	96	1898	7500
胡皓翔	0	3	0	0	0	0	0	3	0	0
黃仁典	16	14	11	13	13	16	15	98	1989	12500
黃賀柏	12	15	12	25	15	16	11	106	4310	3750

目標設定
(全員月報)

1.目標設定：設總目標後會平均至各月。(各月仍可調整)

2.年份：可調整年份

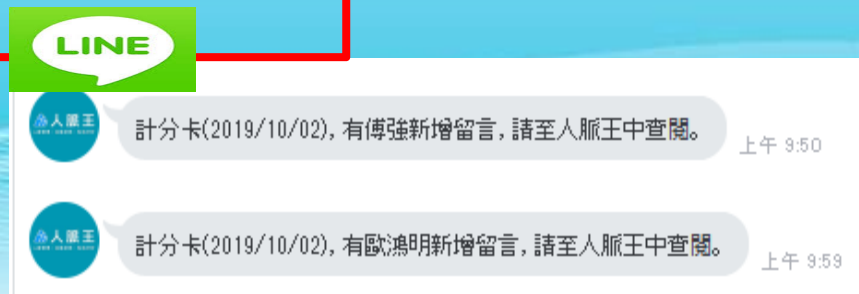
3.銷售：可選擇銷售或增員

查閱被授權個人報表

安卓 APP

iOS APP

留言：可留言給對方。
(留言後，會顯示出留言的筆數；
同時會用Line通知對方)



計分卡之輔導實務

(舉例說明)	新人標準	甲員	乙員	丙員
A.約訪但沒取得面談次數	24	50	24	24
B.約訪並取得面談次數	6	6	6	6
C.面談但沒遞建議書次數	2	2	8	5
D.面談且遞建議書但沒成交	2	2	2	5
E.成交次數	1	1	1	1
約訪技巧 [B / (A+B)]	20%	11%	20%	20%
面談技巧 [D / (C+D)]	50%	50%	20%	50%
成交技巧 [E / (D+E)]	33%	33%	33%	17%
狀況說明		**約訪技巧較差**	**面談技巧較差**	**促成技巧較差**

週週報件 -> 系統化經營

業務員每天3件事

名單分級排行事曆

開發

執行行事曆(定聯)

行動

做好連絡記錄

記錄

主管
輕鬆
即時
輔導

百分卡
線上留言
行事曆

必須掃瞄，讓服務更即時

人脈王Line客服
(專人回覆)

人脈王Line@API
自動通知人脈王訊息
(請務必要先綁定帳號)

賀柏企管科技

人脈王 用 LINE 做保險3加2

LINE 開發服務 → LINE 發送QRcode連結

LINE 增員 → LINE 發送MBTI(或DISC)測驗

LINE 簽單 → 詢問車險到期日
LINE 簽單 → 保單健診
LINE 簽單 → 同業滿期金到期日

取得生日 → LINE 祝福生日快樂
取得生日 → 保險增齡 LINE 提醒
取得生日 → 生命靈數自動產生

定聯分級

詢問車險到期日 / 保單健診 / 同業滿期金到期日 / 祝福生日快樂 / 保險增齡 LINE 提醒 / 生命靈數自動產生 / 定聯分級 → LINE 自動提醒簽單

智柏企管科技

人脈王實動班：每天30分鐘成功100分

一.LINE開發：5名單/天(生日、車險日)

目標->累積至少300名單

二.LINE增員：3份MBTI測驗/天

透過數據做增員選才，週週增員面談

三.LINE定聯：生日祝福、保險增齡、車險日、滿期金

掌握時機簽保單，月月達標

三.服務不斷：1份保單健檢/天

保單整理找商機+記錄滿期金(生存金)到期日

建議團隊在二次早會時一起運作，共學共好共榮！