

請務必保留：「人脈王」使用秘笈(100%有效)

「人脈王 5+1，業績衝第一」(人脈王 **100%有效**，只要你去使用)

1. **每天增加新名單**(名單來源：客戶、親戚、同學、朋友、社團、換回的名片)，並**補齊資料**(手機、Email、生日、車險到期日)。

2. **每天增加「連絡記錄」**：在「連絡人管理」中，點選連絡人姓名後，即跳出「連絡記錄」的視窗，新增查詢都方便。這是最方便有效的「活動記錄管理」。

3. **每週善用郵件範本**：人脈王幾乎每天都新增郵件範本，內容包含時事、節慶、保險、健康、旅遊...等各類即時資訊，可善加運用分享他人。

4. **活用「生命靈數」&「姓名學」&「性格分析」**：在「連絡人管理」中，連絡人只要有生日，即可點選「生命靈數」。另有 **DISC、MBTI、TA** 等性格分析。(請連結新人脈王：<http://new.crm945.com>)

5. **「名單分級」自動排行事曆**：「連絡人管理」中，在連絡人功能列上，點選「分級」，根據分級，自動排定行事曆(結合 Google 日曆)。(新人脈王：<http://new.crm945.com>)

「+1」，每月發送一次公司的保險商品行銷排程，透過自動化議題式行銷，再**根據開信狀況追蹤有效名單，精準行銷更易簽單**。(注意：同類型商品不要密集發送)



新人脈王

補充：6大排程建議...

1. **「保險五四三服務」**：每月一次的資訊分享，包含節慶與生日。

2. **「保險多1歲前提醒」**：自動通知保險將多1歲的權利影響。

3. **保險商品行銷排程**：以議題式行銷方式取代直接銷售。

4. **「車輛強制險到期通知」** (連絡人之"重要日期 1"需為強制險到期日)

5. **「一年期意外險到期通知」** (連絡人之"重要日期 2"需為意外險到期日)

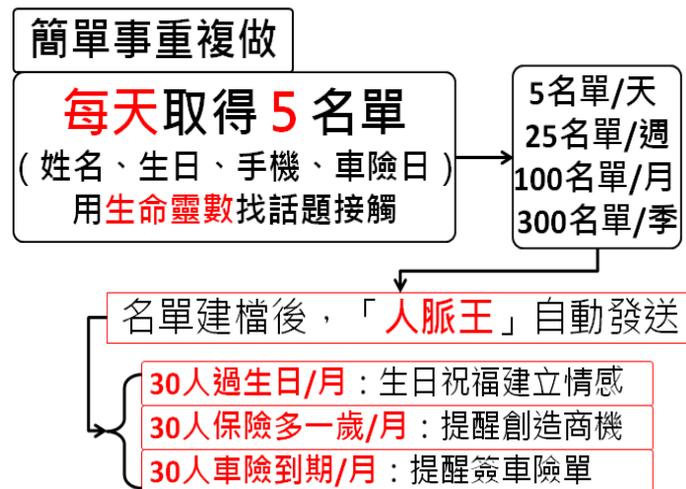
6. **「滿期金到期通知」** (連絡人之"重要日期 3"需為滿期金到期日)

★**操作方式**：選定排程 -> 選定名單(分組或全部) -> 存檔。

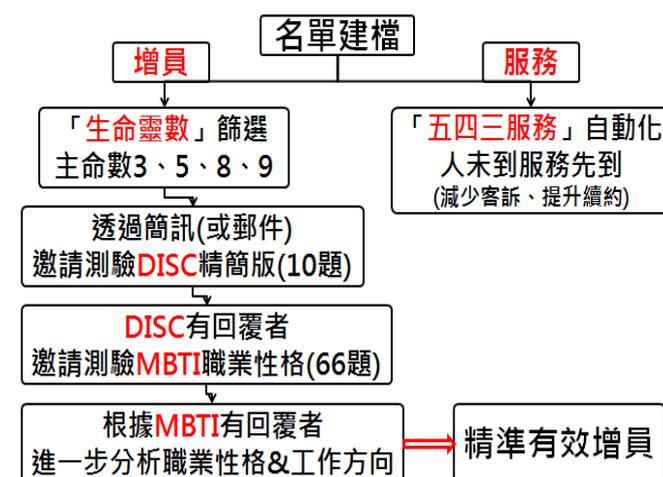
「人脈王」服務電話：(02)2558-2655

「人脈王」網址：<http://www.crm945.com>

「人脈王」幫助新人成功



「人脈王」幫助主管做好服務&增員



Hot News：自動升級的第三代「人脈王」增加了四種性格分析的新功能：

1. DISC 精簡版測驗(10 個問題)。
2. DISC 進階版測驗(40 個問題)。
3. MBTI 職業性向測驗(66 個問題)。
4. TA 人際溝通分析(100 個問題)。

請別再說沒有連絡人的生日、手機、Email?...那只是一種不想服務與偷懶的藉口。

心得分享：名單一定要數位化建檔 (名單沒數位化就是死名單)，早一日開始，早一日輕鬆，否則都是選擇性銷售&被動式服務，錯失鉅大商機！