


# 名單沒排行事曆是「假名單」 「人脈王」之分級功能（定聯系統）

業務員列了100個名單，  
但行事曆只排了5個行程，  
表示另95個名單是假名單，  
是交差應付的名單。

## 「人脈王」解決方案

1. 將名單分級，
2. 自動將名單排入行事曆
3. 提供自動通知
4. 可同步Google行事曆  
（定聯自動通知系統）



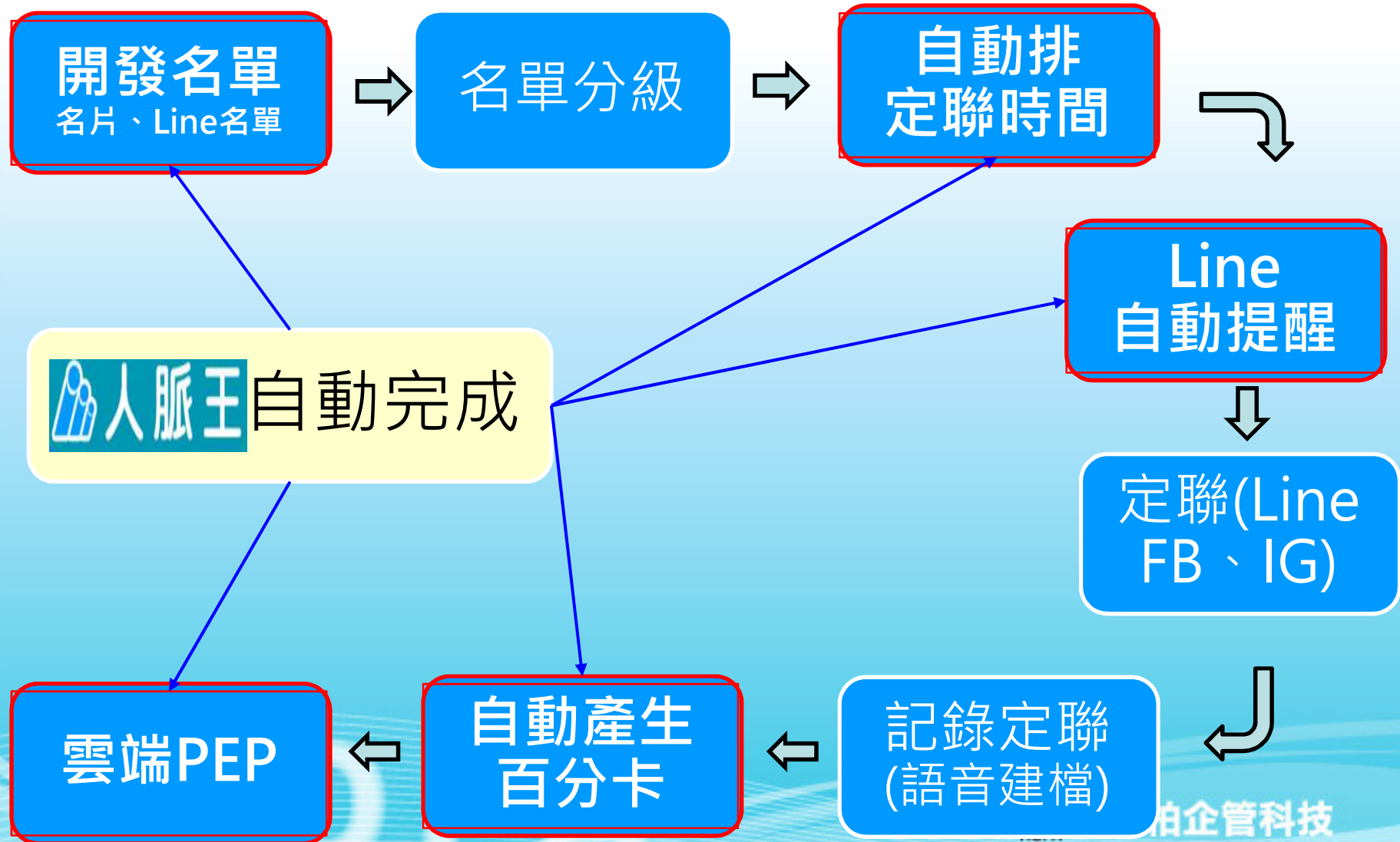
業務員最悲慘的事  
不是沒有業績，  
是下週行事曆空白！



賀柏企管科技

品牌管理顧問

# 人脈王之定聯經營



# 分級方式 -> 依據名單關係程度或成交**急迫性**， 決定定聯的時間

		<b>定 義</b>	
分級	預計多久 內成交	依關係程度	聯繫頻率
A	1個月	挺你到底，送過建議書	1次/週
B	3個月	好友，能聊私人心事	1次/3週
C	6個月	三分熟， 或曾經熟但許久未見	1次/6週
D	6個月以上	認識，有聯繫方式	1次/8週
R		轉介紹中心	1次/半年

週一	週二	週三	週四	週五	週六	週日
28 十八 8:30 ■ 已確認【桃 9點 已確認【台北	29 十九 招募：齊毓欽。/ 8:40 ■ 已確認【台 下午9點 買高掛票	30 二十 保險銷售：黃麗 保險銷售：龔賀 銷售：齊宜之。E 9點 已確認 9am +2 更多	31 廿一 屏東-人脈王操作 保險銷售：黃韋 9點 ■ 已確認【屏 9點 ■ 已確認【基	1月 1日 廿二 元旦放假	2 廿三 銷售：陳習順。E	3 廿四 保險銷售：Min。 銷售：楊宇軒。E 銷售：龐鈞瑄。E
4 廿五 8:30 ■ 已確認【台	5 廿六 備註ok-美可入脈	6 小寒 台南-人脈王操作	7 廿八 保險銷售：魏文	8 廿九 保險銷售：黃素	9 三十	10 十二月 保險銷售：E
保險銷售：齊舜 9點 已確認【台北 9:10 ■ 已確認【台	保險銷售：吳若 9點 ■ 延期【高雄	通用銷售：翁佩 9:10 已確認 富邦 下午2點 ■ 備註ok	保險銷售：黃韋 9點 ■ 已確認【高	高雄-人脈王操作 保險銷售：黃雪 銷售：翁彭廷。(	9點 ■ ***已確認【	
18 初九 保險銷售：齊舜 9點 ■ 已確認【台 10點 ■ 已確認【台	19 初十 招募：齊毓欽。/ 保險銷售：吳若 9點 ■ 已確認【台 下午12點 12pm三	20 大寒 備註ok-BALLY/ 保險銷售：朱浩 保險銷售：洪一	21 十二 保險銷售：黃韋 9點 ■ 已確認【桃	22 十三 9點 ■ 已確認【苗	23 十四 保險銷售：丁泓 下午2:30 3-4:30p	24 十五 增員：黃燕琴。(

**輕鬆解決業務員  
沒有活動量的問題**



滿滿行事曆，業務才夠力！

# 定聯分級

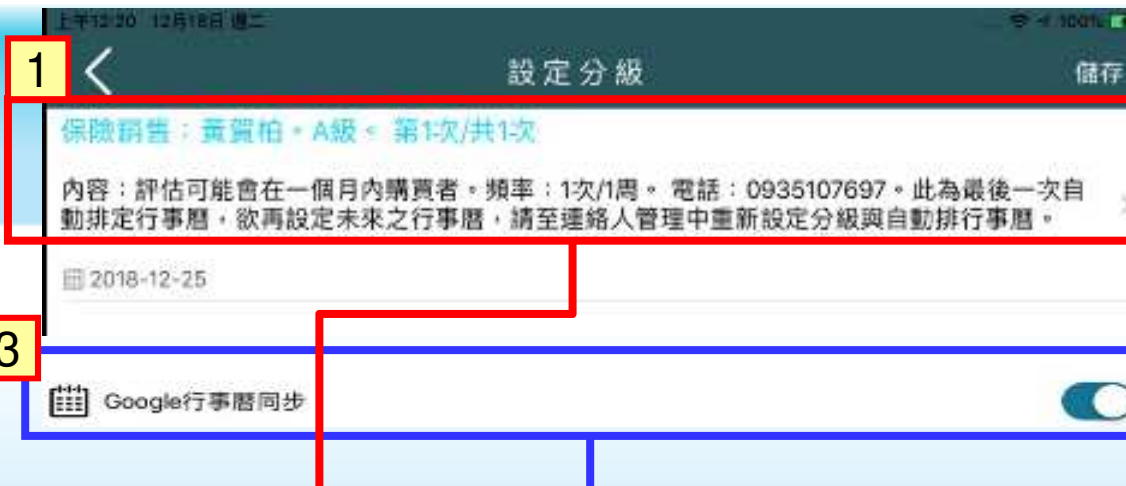


1.分級後**自動**排定行程  
(點擊後可修改日期&內容)

2. 日期與內容皆可修改

3.行程可同步Google行事曆

4.存檔後有" G" 符號，  
表示有同步Google行事曆



HOPA

# 查閱行事曆



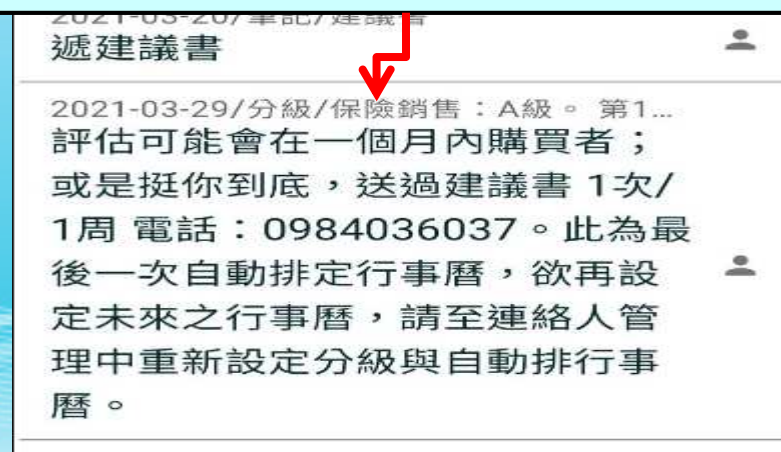
點行事曆內容，可回到該連絡人

# 未定行程

查閱過去  
曾設定但後來未變更之  
分級行事曆



點行事曆內容，可回到該連絡人





# 通知：分級後的行程前會透過 LINE 提醒



2019-11-16 Line 通知

11-16 生日名單

11-16 分級通知

11-16 筆記通知

11-16 排程通知

上午 7:30

2019-11-16 分級記錄

孫大千. 保險銷售

周巧品. 保險銷售

2019/11/16

孫大千. 0958083588

保險銷售: 孫大千. B級. 第1次/共1次

內容: 評估可能會在三個月內購買者。頻率: 1次/3周。電話: 0958083588。此為最後一次自動排定行事曆, 欲再設定未來之行事曆, 請至連絡人管理中重新設定分級與自動排行事曆。

已讀  
下午 12:29

# HOPA



# 註1：人脈王同步Google行事曆之設定

如果要將人脈王中的行程同步Google行事曆，需先設定之。



## 註2：人脈王之未來行事曆透過Line提醒

如果要將人脈王中的行程在Line提醒，需先設定之。



人脈王Line@API



人脈王客服Line

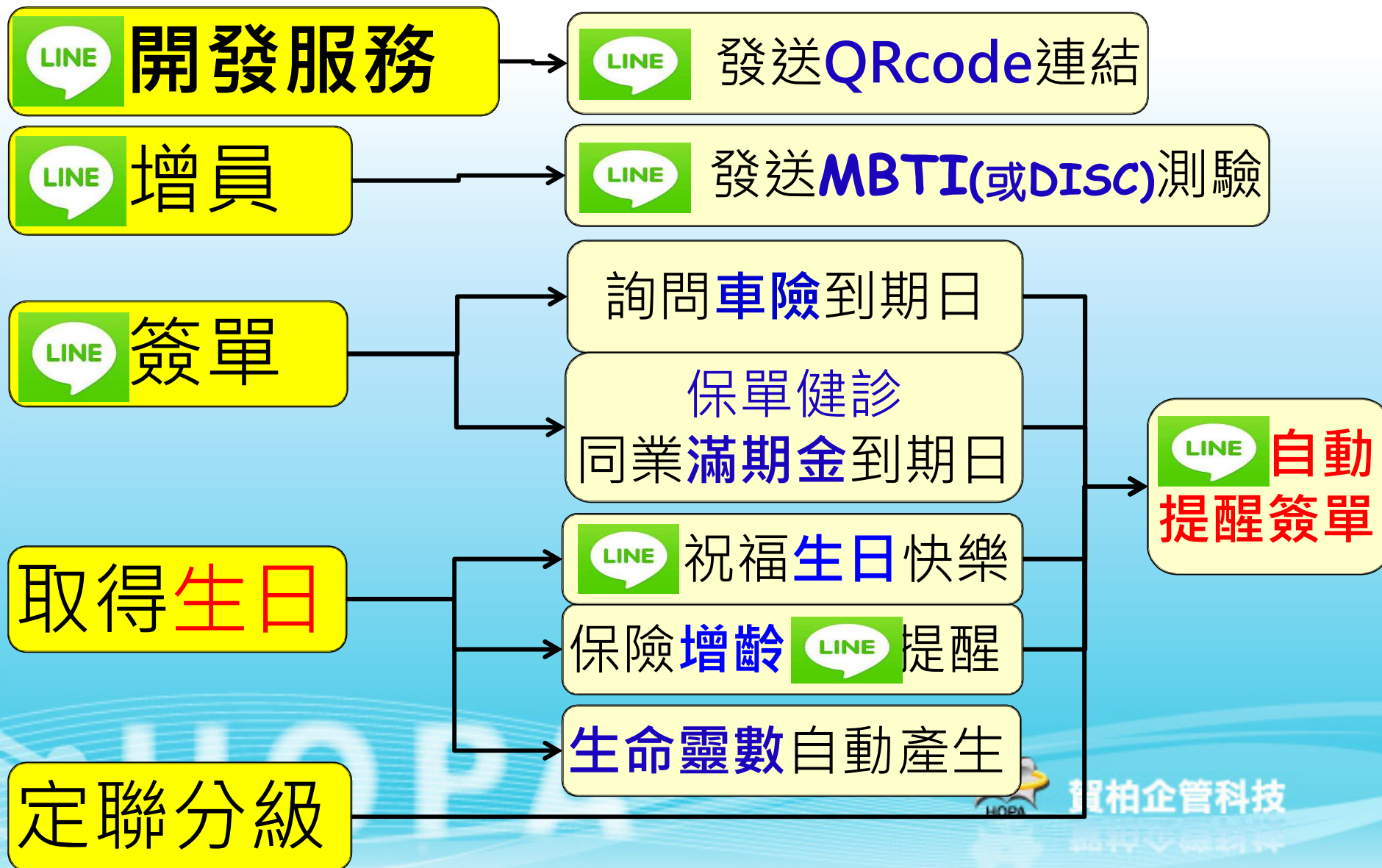
(02)2558-2655



賀柏企管

課程 專業 服務

# 人脈王 用 LINE 做保險3加2






# 人脈王實動班：每天30分鐘成功100分

一.  **開發**：5名單/天(生日、車險日)

目標->累積至少300名單

二.  **增員**：3份MBTI測驗/天

透過數據做增員選才，週週增員面談

三.  **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！