

4千多筆Email範本分享

- 人脈王之超強Email行銷服務 -

一般人起床後先看Line
一般人進公司則先看Email

Email的價值：

- 1.使用免費
- 2.有智慧型手機就有Email
- 3.坐辦公室、公教人員、科學園區科技人必使用

為何有時Email 沒用？

- 大量的郵件 = 垃圾郵件
- 罐頭Mail = 一般訊息
- 收件人不是對方…

人脈王之Email解決方案：

- | | |
|---------------|----------|
| 1.大量發送但唯一收件者 | 2.有價值資訊 |
| 3.發送適當頻率 | 4.全年自動發送 |
| 5.開信狀況查詢提升開信率 | |



◎人脈王之Email與眾不同



- ◎ **唯一收件者**：大量發送，但收件者唯一；且主旨內容亦加上個人化暱稱
- ◎ **開信通知**：可以查詢對方有無開信。
- ◎ **預約發送**：可以設定預約時間，包含節慶生日。
- ◎ **精美模版**：超過 4,000種各樣式Email模版挑選，展現專業與品質。

收件人唯一

寄件者: 賀柏企管黃仁典
日期: 2011年5月6日 上午 12:42
收件者: 馬小九
主旨: hi, 小九你知以不變應萬變? 蓋不保險

寄件者: 賀柏企管黃仁典
日期: 2011年5月6日 上午 12:42
收件者: 蔡小英
主旨: hi, 小英你知以不變應萬變? 蓋不保險

主旨與內文
都出現暱稱

Dear 小九:

每一個人買保險，都是用現在的能力保未來，而不是你
能夠拿出多少錢來繳保費大多是可以算得出來的，但是
括繳保費的能力可能增加或減少，還有對保險的需求可

Dear 小英:

每一個人買保險，都是用現在的能力保未來，而不是你
能夠拿出多少錢來繳保費大多是可以算得出來的，但是
括繳保費的能力可能增加或減少，還有對保險的需求可

◎郵件範本：



- 1.內容：
涵蓋超過30種產業與類型
- 2.數量：
超過4,000封郵件範本
超過1,000封郵件模版
- 3.自訂：
可根據需求，設為自訂範本



◎個人郵件範本(加值)：

- 1.專業美工製作(加值)
- 2.自訂：可自行編輯新增修改



哈囉 小柏:

5~4~3~2~1~新年快樂~~~

迎接新的一年~~有設定新目標嗎??

2020年元旦只有一天假期，除了跨年睡飽飽之外，

也要好好規劃如何完成明年的新目標。

理財規劃的目標，歡迎您跟我聯繫討論!!!

預祝 小柏 2020年所有目標都能順利完成 ^_^

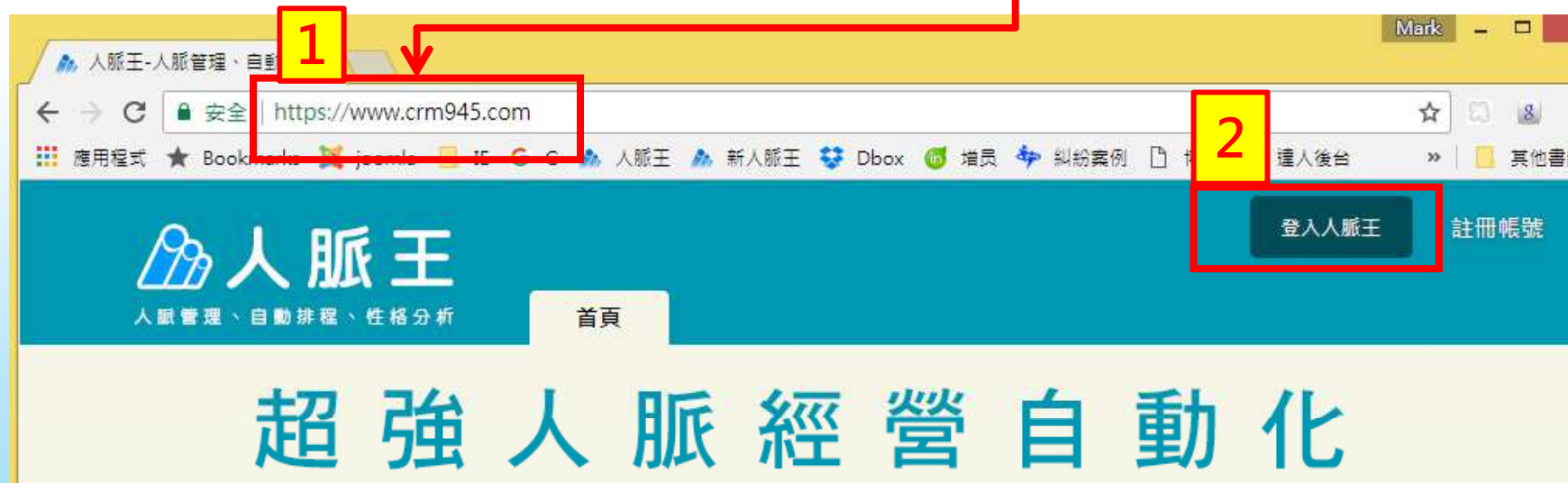


公司 人蔘王 / 質柏企管 / 朋柏科技
姓名 黃仁興 (總經理)
電話 0935107697
信箱 mark@hopa.com.tw
網站 http://markhopa.ins104.com.tw



◎使用方式

登入網頁版人脈王
Https://www.crm945.com



3.點選「發郵件」



HOPA

1.可選擇立即發送或是預約

2.選擇「參考範本」來修改

3.修改後的郵件可按「**設為範本**」儲存成為自己的資料庫

4.按「**原始碼**」可以使用HTML編輯

5.按「**預覽**」可預先看到收到Email的樣子

6.按「**發測試信給自己**」可先發測試email給自己，確認內容有無變形（**內文中若有些特殊符號，恐會導致email變形**）



如果已經有設定「**個人郵件模版**」，在按「**發郵件**」時，就會顯示，內容可再填入或插入參考範本資料

想製作「**個人郵件模版**」，請聯繫人脈王客服，人脈王Line客服，請搜尋 @crm945

郵件統計：每日上限10000封，已發送2封

傳送時間：● 立即傳送 ● 預約傳送 2019-12-31 12 00 重要郵件通知簡訊

郵件主旨： 插入代碼

插入代碼： 插入代碼 參考範本 Dropbox 視為範本 預覽 更多

插入... 原始碼 B I U 一般 微軟... 28

e-電子報 e-paper 第0321期-發報日2011.03.21

馬克小品與您 分享
分享讓社會更美好，生活更精彩！

Dear {暱稱}：

內文可自行填入，或插入參考範本的資料。

公司 人脈王 / 賈柏企管 / 朋柏科技

姓名 黃仁典 (總經理)

電話 0935107697

信箱 mark@hopa.com.tw

網站 <http://markhopa.ins104.com.tw>

◎參考範本：

1. 「自訂範本」：自己設定儲存的範本
「共用範本」：圖文皆有之範本
「郵件模版」：只有郵件版型而無內文
「文字範本」：只有文字內容而無郵件版型
2. 可選擇群組類型
3. 可搜尋關鍵字(主旨之關鍵字)
4. 選定範本後，按「使用」即可



1. 選定好「參考範本」亦可再自行編修

2. 選定要發送的對象

「通訊錄」：從現有人脈王名單中挑選

「手動輸入」：自接輸入email

「自訂群組」：選定特定群組（若是複選，而連絡人有隸屬不同群組，只會發一次email）

「全部」：發送給所有人脈王名單（若有多人的email是同一個，只會發送一次）

3. 選定發送對象後，按「下一步」即可

輸入郵件內容

郵件統計：每日上限10000封，已發送2封

傳送時間： 立即傳送 預約傳送 2019-12-31 12:00 重要郵件通知簡訊

郵件主旨：保險小百科/任意責任險 理賠兩條件 插入代碼

插入代碼：

1

2

通訊錄 ● 手動輸入 ● 自訂群組 ● 全部

查詢

不使用的日期：##### 12月 01日 ~ ##### 12月 31日

全部

全部

查詢 更多

可選擇的連絡人

已選擇的連絡人

每頁100筆(共2008筆) 1 100

每頁100筆(共0筆) 0 100

姓名	信箱
howardch	howardchen_life@yahoo.com

連絡人清單

通訊錄 ● 手動輸入 ● 自訂群組 ● 全部

2

下一步

1.顯示所有欲發送之郵件，
按「發送郵件」即可發送

2.若要再修改，按「上一步」即可

發送名單

1 發送郵件

第一頁 上一頁 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 >> 下一頁 最後一頁 共306筆

寄件資訊: 賀柏企管 黃仁興 (mark49@ms18.hinet.net)
收件資訊: 李育萍 (yps125@gmail.com)
預約時間: 2019-12-31 11:32
主 旨: 保險小百科 / 任意責任險 理賠兩條件

My Insurance

Dear 育萍:

任意責任險即為俗稱的第三人責任險，本質上屬於責任保險的一種，根據保險法第90條解釋，被保險人對於第三人應負民事損害賠償責任時，責任轉由保險公司承擔的一種保險型態，因此，任意責任險只有在受害人是「第三人」，而且被保險人確實必須負賠償責任時，保險公司才會理賠。

2 1

HOPA



賀柏企管科技

品牌 專業 誠信

查詢開信狀況一

1. 「連絡人」 -> 「連絡人管理」



2. 查詢「忠誠度」，表示其開啟email的次數累計

序號	姓名	拼音	筆劃	暱稱	手機1	郵件1	忠誠度	生日	月份	更新日
1	袁			志	933- 42	ch...d.net.tw	55			17-11-
2	袁			富	935- 56	flo...a.com.tw	50	1987-11-13		19-06-
3	李			振	927- 35	ccl...e.url.tw	40			17-11-
4	書			世	911- 50	jer...@nansha nli	39			17-11-
5	吳			伯	931- 26	art...@gmail.co m	38			17-11-
6	麥			崇	911- 01	ne...otmail.co m	38			17-11-
7	郭			明	932- 17	gn...ms43.hin et	37			17-11-
8	陳			振	987- 69	de...@hotmail. co	36			17-11-
9	Ma			Ma	935- 97	Hc...@gmail.co m	35	1971-08-09		18-06-

查詢開信狀況二

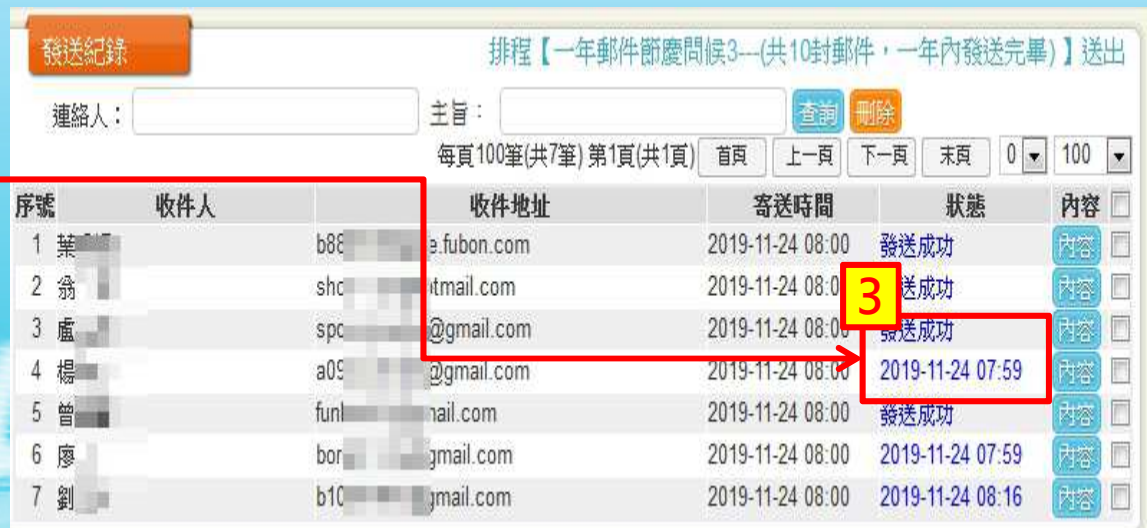
1. 「連絡人」 -> 「記錄查詢」



2. 查詢「明細」



3. 若有時間，則是顯示其打開email的時間



Q: 現在很多人都有Line、whatsapp、FB

1. **功用不同**：Line、App、FB等，主要是提升好朋友、社團、同事之間聯繫與情感交流，無法當作業務發展的唯一方式。
2. **比例問題**：在所有客戶、準客戶中，不會全部的人都使用Line、app或FB，用手機與email還很多。
3. **人工化**：這些工具無法做到個人化、自動化、預約化，也沒有專業資訊的收集整理。
4. **無效率服務**：只用這些方式服務都是選擇性、被動性服務，或是想到才做，難以全面式服務所有人。



「人脈王」幫您做到...
自動服務 & 自動銷售！

Q: 很多客戶沒有email?

1. **重要資訊傳遞**：所有銀行、證券、保險公司都是以email傳遞資訊給客戶。
2. **不因少而不為**：現在沒有一種方式可以接觸到100%的客戶，所以即使只50%的客戶有email，那就先使用，不只效率好，且發email不用錢。
3. **擴大市場**：若對方沒email，則跟對方要配偶或小孩的email，可以將市場擴展至第二代，現在甚至小學生都有email。
4. **善用資源**：只要使用智慧型手機一定有Email，且大部份人的名片都有email，只是以前沒習慣收集而已，所以不要浪費資源。



「人脈王」幫您做到...
自動服務 & 自動銷售！

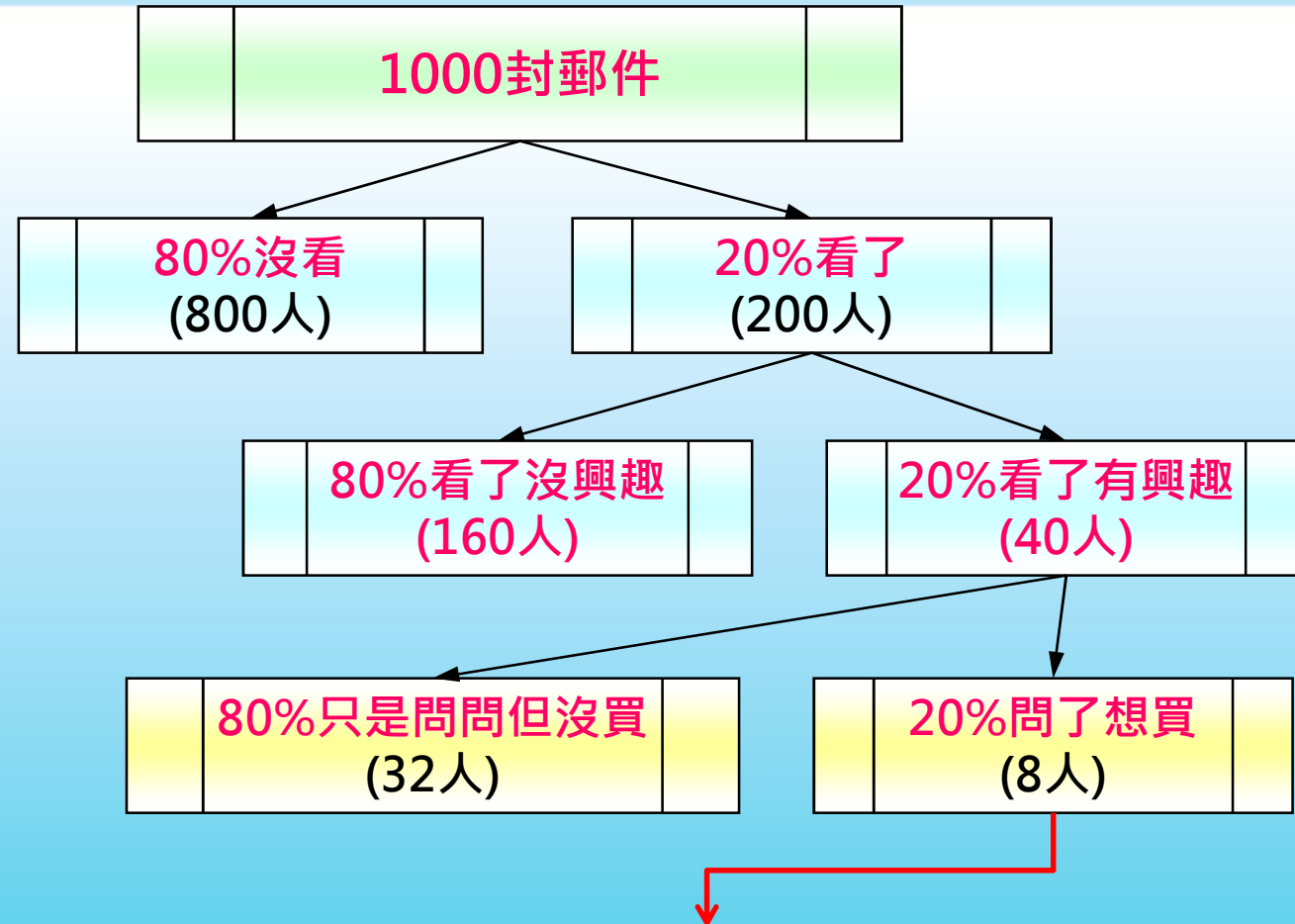
Q: 會不會每個人發的東西都一樣?

1. **輸人不輸陣**：若這是很好的服務與銷售方式，別人在用，自己不用怎麼行。
2. **資料可改**：每個資料都可有不同內容並且可修改，例如生日賀卡就有二十多種。就像一般業務員最常用的新聞簡報，全台灣都一樣，但加了眉批註解後，其價值就不同。
3. **先搶先贏**：現在使用人脈王還不多，趕緊使用，讓你可以贏在前面。



「人脈王」幫您做到...
自動服務 & 自動銷售！

20/80 定律



$20\% \times 20\% \times 20\% = 0.8\%$
1000名單中每次有機會成交8個，您覺得如何？

使用「人脈王」能獲得4種能力






市場開發力

增員倍增力

業務行動力

客戶服務力

(手機, 平板, NB, PC 都適用)

1.市場開發力	找話題開發沒問題，工具  天天新增名單
2.增員倍增力	用  或簡訊即可增員開發，週週增員面談
3.業務行動力	名單自動排行程，  查閱行事曆，輕鬆有活力
4.客戶服務力	服務自動化，  保單商機，月月報件沒煩惱

早會主題：「用 做保險」

歡迎邀約：0800-288-686



2020最新早會主題

落實行動力

用LINE做保險

每年都會設定業績&增員目標，但團隊都有達成嗎？

愛因斯坦說過：無法重複一樣的事，卻期待不一樣的結果

舊方法無法適應新時代，要用新方法來改變一切！

新科技不是少數人的專利，要讓團隊一起來…



賀柏企管16年來最夯早會主題 **用LINE做保險**

- 開發：LINE 開發，將LINE好友名單轉成有效名單
- 增員：用 LINE 做增員，保證週週增員面談
- 行銷：用 LINE 掌握四大商機簽單
- 服務：用 LINE 做服務讓客戶回購

🕒 49分鐘

管科技