

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

科技

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"！



問題：頭痛醫頭，沒有積極有效的協助方法

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



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

課程研發

計分卡之使用方式

1.行程與報表



2.計分卡



賀柏企管科技

品牌管理 行銷策略

計分卡顯示方式之調整

iOS APP

1.計分：可選擇**計分**或**計次**

2.日期：可調整日期

3.銷售：可選擇**銷售**或**增員**
或**增全部**

項目	12/11	12/12	12/13	12/14	12/15	12/16	12/17	小計
銷售-約訪(1)	3	2	4	3	1	2	0	15
銷售-取得面談(2)	2	4	2	2	2	2	0	14
銷售-面談(3)	3	3	3	6	6	6	3	30
銷售-建議書(4)	8	4	0	0	8	4	0	24
銷售-成交(5)	0	0	5	0	0	0	0	5
總計	16	13	14	11	17	14	3	88
成交額	0	0	1189	0	0	0	0	1189

1 計分

2 2018-12-11

3 銷售

HOPA



賀柏企管科技

品牌管理顧問

計分卡顯示方式之調整

安卓 APP

1.計分：可選擇**正常**或**預約**

2.計分：可選擇**計分**或**計次**

3.銷售：可選擇**銷售**或**增員**
或**增全部**

4.日期：可調整日期

項目	11/04	11/05	11/06	11/07
銷售-約訪(1)	2	2	1	3
銷售-取得面談(2)	2	2	4	2
銷售-面談(3)	9	3	3	6
銷售-建議書(4)	4	8	4	4
銷售-成交(5)	0	0	5	0
總計	17	15	17	15
成交額	0	0	2158	0
留言	[留言]	[留言]	[留言]	[留言]

HOPA



賀柏企管科技

智慧管理 誠信服務

授權管理

安卓 APP

iOS APP

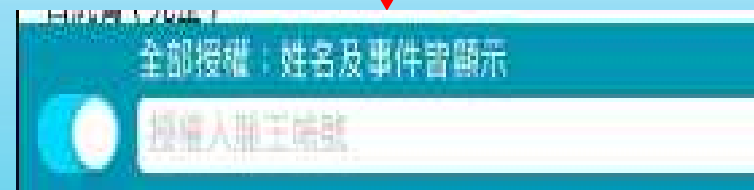


授權帳號

授權等級

部份授權

存檔



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

安卓 APP

查閱全員報表 (週報/月報)

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**

項目	12/11	12/12	12/13	12/14	12/15	12/16	12/17	小計	成
我的報表	16	16	17	14	17	14	3	97	1
王小亮	11	15	16	17	19	18	0	96	1
胡皓翔	0	3	0	0	0	0	0	3	1
黃仁典	16	14	11	13	13	16	15	98	1
黃贊柏	12	15	12	25	15	16	11	106	4



1

目標	270000
一月	22500
二月	22500
三月	22500
四月	22500
五月	22500
六月	22500
七月	22500
八月	22500
九月	22500
十月	22500
十一月	22500
十二月	22500



HOPA

安卓 APP

查閱被授權個人報表

iOS APP

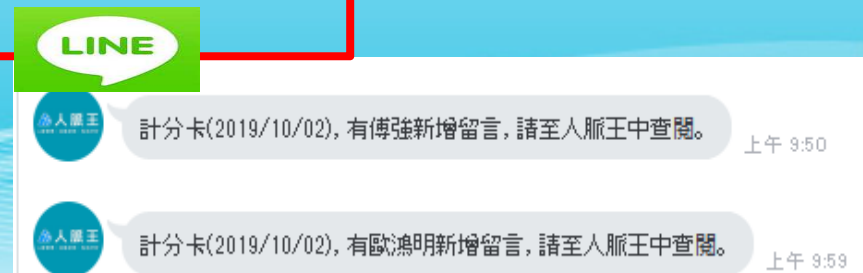
報表名稱	報表類型
全員報表	月報
全員報表	週報
個人報表	完整
黃賀柏	部份
魔力士	部份
黃仁典	完整
王小亮	完整
王聯策	完整

報表名稱	報表類型
授權管理	
我的報表	
全員月報	
全員週報	
王小亮 (完整)	
黃仁典 (完整)	
胡皓翔 (部份)	
黃賀柏 (部份)	

項目	12/11	12/12	12/13	12/14	12/15	12/16	12/17	小計
銷售-約訪(1)	4	3	3	2	2	1	0	15
銷售-取得面談(2)	0	2	2	4	4	6	0	18
銷售-面談(3)	3	6	3	3	0	3	0	18
銷售-建議書(4)	4	4	8	8	8	8	0	40
銷售-成交(5)	0	0	0	0	0	0	0	0
總計	11	15	16	17	19	18	0	96
成交額	0	0	0	0	1898	0	0	1898

留言: 留言 留言 1 留言 留言 留言 留言

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

管科技

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)

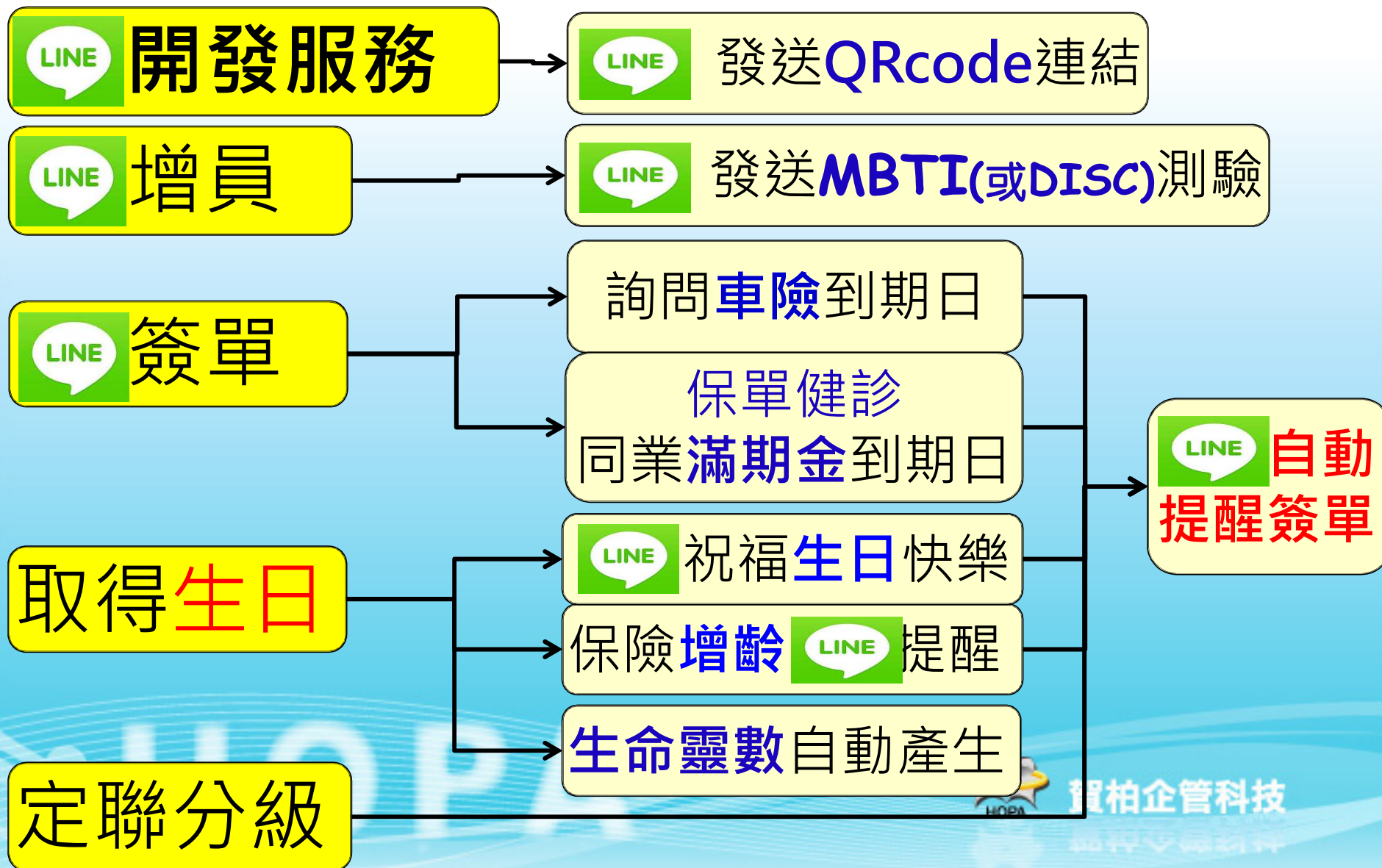
HOPA



賀柏企管科技

服務 專業 誠信

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！