

好險網
會員中心
教學手冊

目錄

- 會員中心

- 註冊暨登入會員
- 進入會員中心

- 輔銷工具

- 保險準客戶生態圈
- 使用情境
 - 建議啟用順序
 - 擴大準客戶生態圈 - 1
 - 擴大準客戶生態圈 - 2
 - ▭ 擴大準客戶生態圈操作
 - 辨識型文章分享
 - 文章曝光
- 粉絲/鐵粉管理
- 數據精靈
- 曝光成效
- 問卷總覽
 - 製作問卷
- 數位頭貼

會員中心

好險網會員中心是針對已註冊為好險網會員的保險業務提供數位轉型所需的輔銷工具、幫助會員行使及查詢自身權益

回目錄

註冊暨登入會員

凡購買、使用任一好險網輔銷工具或接受好險網文章推薦，均需註冊成為好險網會員

以下分別介紹：

- [新會員註冊](#)
- [會員登入流程](#)
- [會員忘記密碼](#)

[回目錄](#)

註冊會員

進入[好險網首頁](#)，點選右上角"登入"或右下角"會員"



[回目錄](#)

註冊會員

新會員註冊，請點選"Email註冊成為會員"

會員登入/註冊

E-mail

請輸入密碼

記住我，保持登入 [忘記密碼](#)

登入

或是

Email註冊成為會員

小提醒： 註冊請填常用信箱，以確保訂閱能即時通知

我已詳細閱讀、瞭解[會員條款](#)及[隱私政策](#)，並同意搜集個人資料。

[回目錄](#)

註冊會員

填寫基本資料，填寫完後點選"確認註冊"

The image shows a registration form titled "會員註冊" (Member Registration). The form includes the following fields and elements:

- Header:** "會員註冊" (Member Registration)
- Sub-header:** "加入會員，享受個人化的服務" (Join Member, Enjoy Personalized Service)
- Field 1:** "電子信箱(帳號)" (Email/Account). A red annotation says "填寫有效的email (注意前後勿輸入多餘的空格)" (Enter valid email (note no extra spaces before/after)).
- Field 2:** "暱稱" (Nickname). A red annotation says "填寫自己喜歡的暱稱" (Enter your preferred nickname).
- Field 3:** Password field with a red annotation: "請輸入密碼 8碼以上，英數字混合" (Please enter password 8 characters or more, English and numbers mixed).
- Field 4:** A second password field for confirmation. A red annotation says "輸入兩次相同的密碼 (8碼以上，需要有英文跟數字)" (Enter the same password twice (8 characters or more, needs English and numbers)).
- Field 5:** A checkbox labeled "勾選同意" (Check to agree) with the text "已詳閱並同意 會員條款、隱私權政策" (I have read and agree to the Member Terms, Privacy Policy).
- Field 6:** "輸入驗證碼" (Enter verification code). A black box contains the code "2712". A red annotation says "輸入黑框內的數字驗證碼" (Enter the numerical verification code in the black box).
- Button:** "確認註冊" (Confirm Registration) at the bottom.

[回目錄](#)

註冊會員

填寫範例

三 

會員註冊

加入會員，享受個人化的服務

電子信箱(帳號)

暱稱

請輸入密碼 8碼以上，英數字混合

確認密碼

已詳閱並同意 [會員條款](#)、[隱私權政策](#)

4671 

確認註冊

會員登入

輸入註冊時使用的電子信箱及密碼，點選"登入"

The image shows a web interface for member login and registration. At the top, there is a blue banner with the text "會員登入/註冊". Below this, there are two input fields: "E-mail" and "請輸入密碼". Below the password field, there is a checkbox labeled "記住我，保持登入" and a link "忘記密碼". A large red button labeled "登入" is positioned below the input fields. Below the "登入" button, there is a link "或是" and a yellow button labeled "Email註冊成為會員". At the bottom, there is a red "小提醒" (Note) section with the text "註冊請填常用信箱，以確保訂閱能即時通知". Below the note, there is a checkbox labeled "我已詳細閱讀、瞭解會員條款及隱私政策，並同意搜集個人資料。".

會員登入/註冊

E-mail

請輸入密碼

記住我，保持登入 [忘記密碼](#)

登入

或是

Email註冊成為會員

小提醒： 註冊請填常用信箱，以確保訂閱能即時通知

我已詳細閱讀、瞭解會員條款及隱私政策，並同意搜集個人資料。

[回目錄](#)

會員登入 - 忘記密碼

可點選"忘記密碼"透過電子郵件信箱尋回密碼



The image shows a web interface for member login and registration. At the top, there is a header with the text "會員登入/註冊" (Member Login/Registration) in white on an orange background. Below the header, there are two input fields: "E-mail" with a person icon and "請輸入密碼" (Please enter password) with a lock icon. A checkbox labeled "記住我，保持登入" (Remember me, stay logged in) is located below the password field. To the right of the password field, a blue-bordered box highlights a link labeled "忘記密碼" (Forgot password). Below these fields are three buttons: a red "登入" (Login) button, a grey "或是" (Or) button, and a yellow "Email註冊成為會員" (Email registration to become a member) button. At the bottom, there is a red "小提示" (Tip) section stating: "註冊請填常用信箱，以確保訂閱能即時通知" (When registering, please fill in your常用信箱, to ensure you can receive subscription notifications in real time). Below the tip is a checked checkbox with the text: "我已詳細閱讀、瞭解會員條款及隱私政策，並同意搜集個人資料。" (I have read and understood the member terms and privacy policy, and I agree to collect personal information).

會員登入 - 忘記密碼

輸入註冊時使用的電子郵件信箱，點選"索取密碼重置信"

會員中心

好險網

忘記密碼

請輸入註冊E-mail

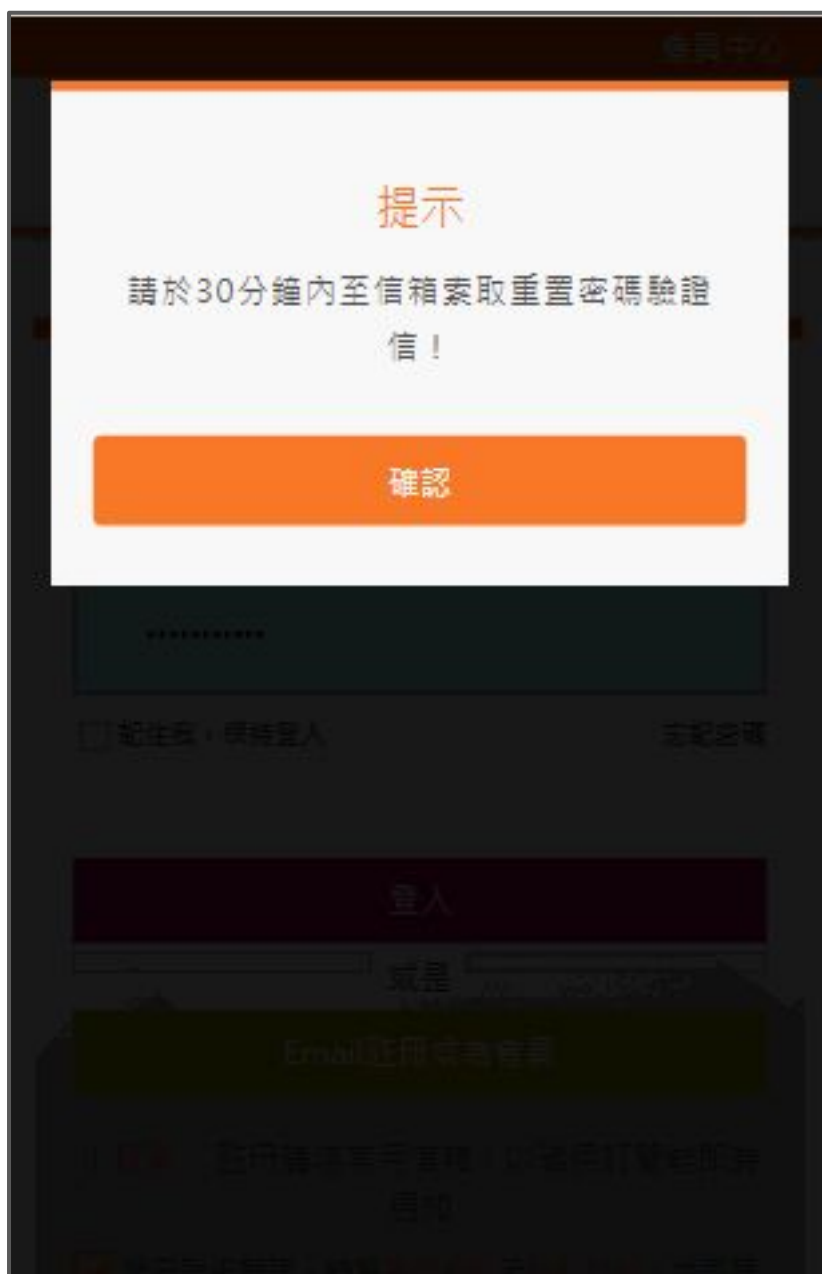
索取密碼重置信

好險網

[回目錄](#)

會員登入 - 忘記密碼

系統通知於30分鐘內進信箱查看信件



[回目錄](#)

會員登入 - 忘記密碼

進入你的信箱，點選"好險網密碼重置驗證信"中的連結



會員登入 - 忘記密碼

即可設置新密碼



The image shows a mobile application interface for password reset. At the top, there is an orange banner with the text "密碼重置" (Reset Password). Below the banner, a message reads: "請輸入新密碼進行密碼重置，英文加數字至少8碼。" (Please enter a new password to reset your password, English plus numbers at least 8 characters). There are two input fields, each with a lock icon and the text "請輸入新密碼" (Please enter new password) and "請再次輸入新密碼" (Please re-enter new password). A red button labeled "送出確認" (Send Confirmation) is positioned below the input fields. At the bottom, there is an orange footer containing the Huiw! logo and the text "好險網" (Huiw! Good Insurance Network), a downward arrow, and the copyright notice: "Copyright 2017 好險網科技股份有限公司. All rights reserved."

[回目錄](#)

進入會員中心

已[登入好險網會員](#)，可由下列兩方式進入會員中心：

1. 點選畫面右上"會員名稱"
2. 點選畫面右下"會員"

未登入，請先[註冊](#)或[登入](#)再採上述方式進入會員中心



[回目錄](#)

會員中心 - 輔銷工具

好險網的輔銷工具是專為協助保險業務在數位化時代強化個人品牌而設計、建構準客戶生態圈進而增加銷售。主要功能有五大類：

- 粉絲/鐵粉管理
- 數據精靈
- 曝光成效
- 問卷總覽
- 數位頭貼

保險準客戶生態圈

借助好險網文章內容，和準客戶互動使其產生對你的黏著度。透過數位標記準客戶後記錄其閱讀行為及偏好，運用演算法進一步瞄準保險需求並預測投保時機

三大功效

1. 倍增準客戶人數
2. 引導準客戶主動聯繫
3. 洞察準客戶及時投保熱度

[回目錄](#)

輔銷工具 - 使用情境

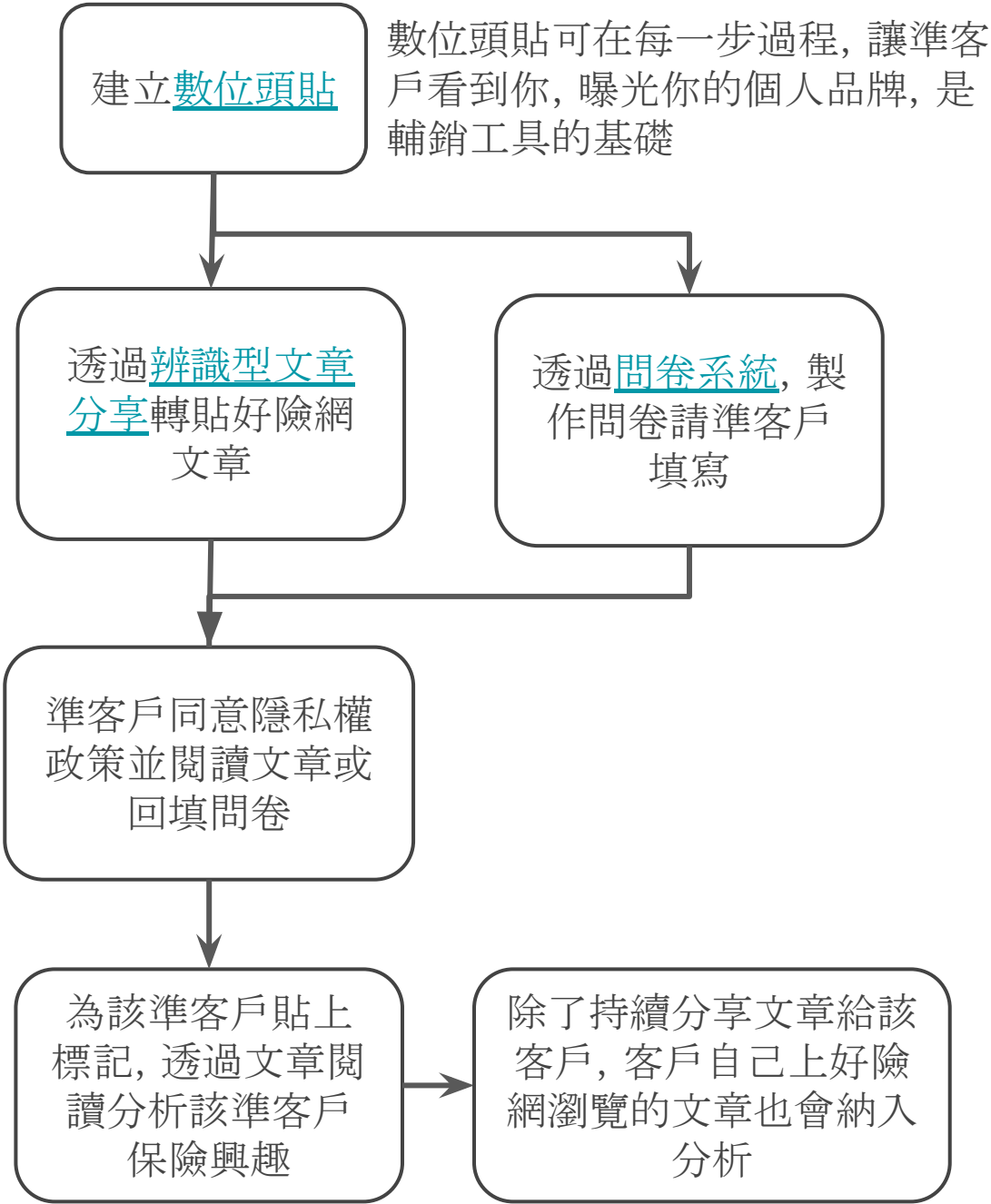
好險網自製的輔銷工具可依照目的交互搭配使用，下列為相關整理

- [建議順序](#)
- [擴大線上人脈](#)
- [擴大線上人脈 2](#)

輔銷工具 - 使用情境 - 建議啟用順序

1. 建立數位頭貼 - 建立自身數位品牌
2. 擴散好險網文章
 - a. 透過辨識型文章分享功能分享，給予準客戶數位標記，深入追蹤單一準客戶
 - b. 透過文章曝光，讓更多準客戶看到你
3. 寄送問卷 - 給予準客戶數位標記，深入追蹤單一準客戶
4. 持續分享好險網文章取得已標記的準客戶的對文章的反應，以分析保險興趣

輔銷工具 - 使用情境 - 擴大準客戶生態圈 - 1



[回目錄](#)

輔銷工具 - 使用情境 - 擴大準客戶生態圈 - 2

建立數位頭貼

數位頭貼可在每一步過程，讓準客戶看到你，曝光你的個人品牌，是輔銷工具的基礎

透過文章曝光轉貼好險網文章

群發至LINE群或張貼在FB貼文牆此類眾人可看見的地方

標記該準客戶為你的粉絲

任何有興趣的準客戶閱讀該文章並同意COOKIE紀錄

此時粉絲是被你吸引，但你沒有聯絡方式的準客戶

完整的數位頭貼便是引導有需要的準客戶連絡你的管道

回目錄

會員中心 - 輔銷工具 - 擴大準客戶生態圈

好險網推薦的擴大準客戶生態圈方式，主要分為兩種

- 辨識型文章分享 - 深度分享，追蹤單一準客戶在好險網的瀏覽紀錄和保險興趣，並在數據精靈查看成果
- 文章曝光 - 廣度分享，群發或貼文轉貼連結大量曝光，擴大人脈，並在曝光成效查看成果

[回目錄](#)

擴大準客戶生態圈 - 辨識型文章分享

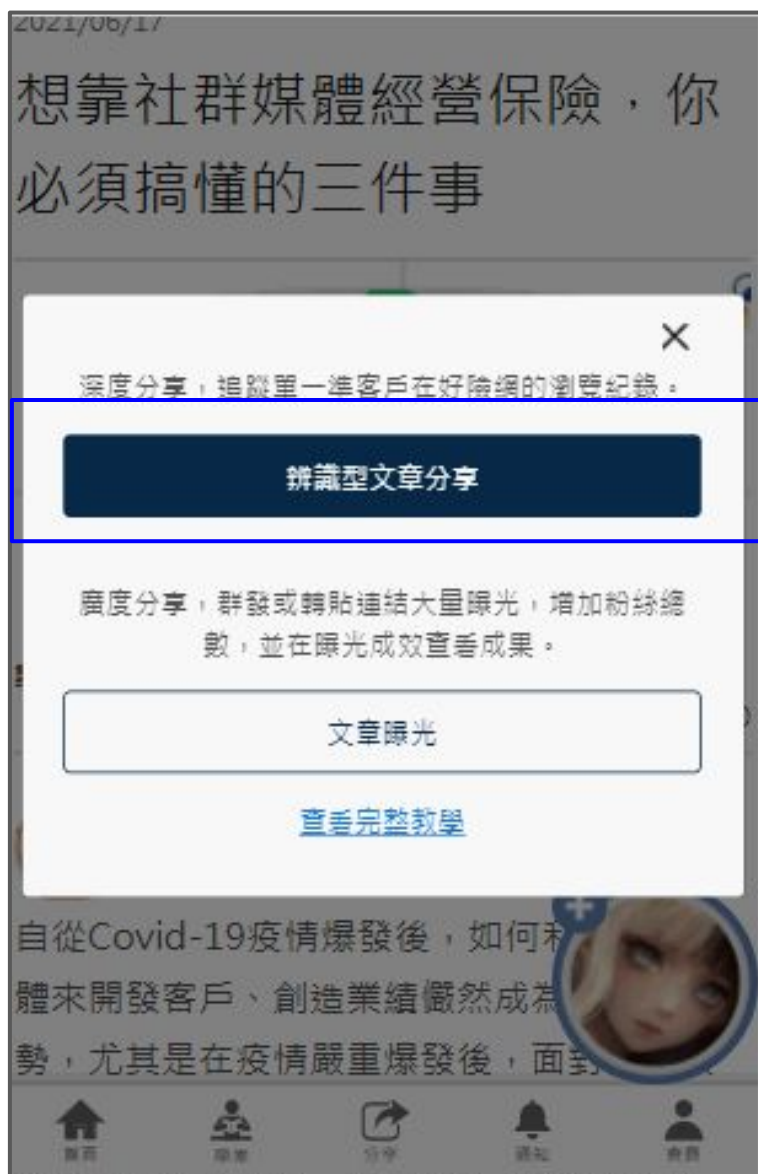
登入好險網會員後，先選擇一篇你想要分享給客戶的文章，進入文章頁，點擊"會員分享"



回目錄

擴大準客戶生態圈 - 辨識型文章分享

點選"辨識型文章分享"



[回目錄](#)

辨識型文章分享

點選"新增名單"增加新的準客戶



辨識型文章分享

輸入準客戶姓名點選"新增"。

這位準客戶必須是你認識且有聯絡方式 (如 LINE, EMAIL, FB或手機等等)



[回目錄](#)

辨識型文章分享

相同姓名的準客戶，需自行區隔(可用數字、特徵，方便區分即可)



辨識型文章分享

點擊準客戶名字後方的"產生連結", 便會出現專屬這位客戶的文章連結, 點選"複製"。



[回目錄](#)

辨識型文章分享

將連結傳給 [對應的準客戶](#) 即可 (貼在LINE、facebook、簡訊、e-mail...等等)

此案例中，連結是專屬準客戶"林小美雙連75年生"，當她點過此連結後，她閱讀的每一篇好險網文章，就算不是你傳給她的，你都會知道，藉此觀察她的保險興趣

[回目錄](#)

辨識型文章分享

當準客戶收到你的連結後，需同意cookie和隱私權政策，你可以事先告知準客戶點選”繼續瀏覽”



[回目錄](#)

辨識型文章分享

當準客戶點擊連結後，"查看數據"按鈕會由灰色變為橘色，此時可點擊進入查看準客戶的保險興趣



[回目錄](#)



擴大準客戶生態圈 - 文章曝光

在公開平台 (Line群, FB貼文牆, IG) 使用
文章曝光, 可以快速建立人脈, 讓更多人認
識你



擴大準客戶生態圈 - 文章曝光

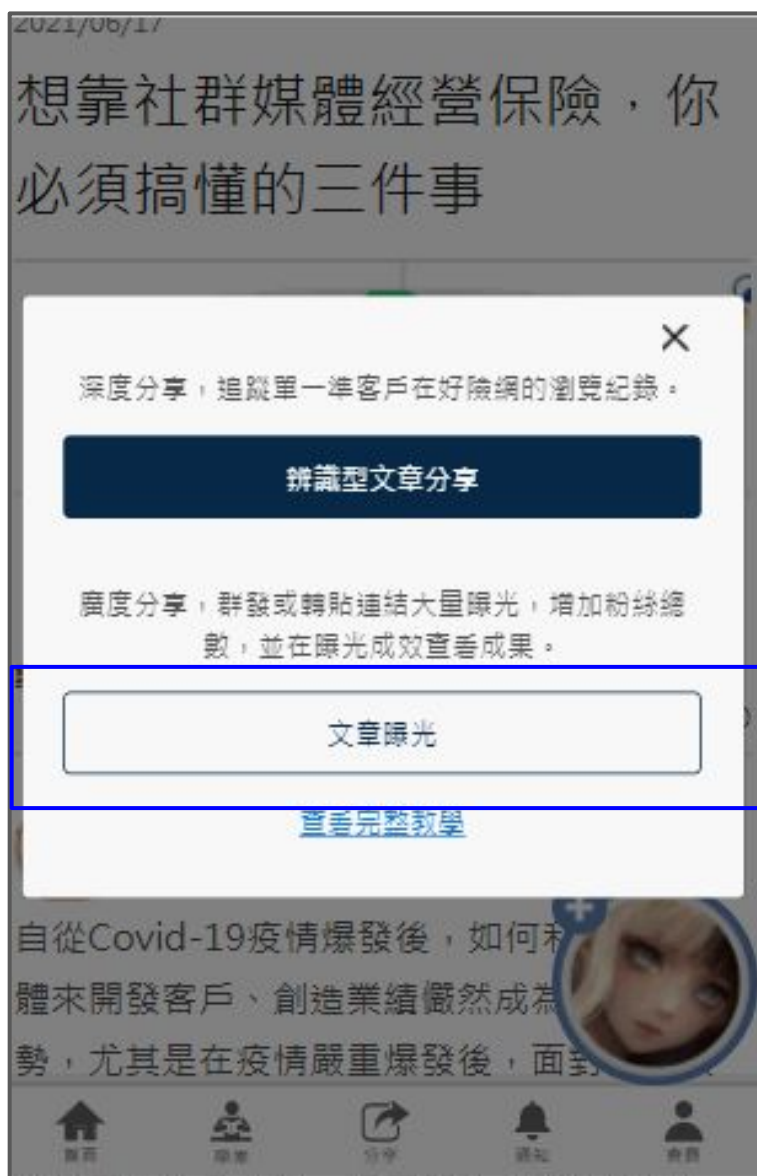
登入好險網會員後，先選擇一篇你想要分
享給客戶的文章，進入文章頁，點擊"會員
分享"



回目錄

擴大準客戶生態圈 - 文章曝光

點選"文章曝光"



[回目錄](#)

擴大準客戶生態圈 - 文章曝光

將此連結分享後，便可在"[曝光成效](#)"看到分享被點擊的次數等成效報表。



[回目錄](#)

會員中心 - 輔銷工具 - 粉絲/鐵粉管理

進入會員中心後，會看到自己的粉絲/鐵粉/生態圈總數。(如何建立/追蹤準客戶 - 辨識型文章分享 / 問卷系統)

點選"粉絲/鐵粉管理"查看準客戶狀態。



回目錄

粉絲/鐵粉管理

輸入部分或完整
姓名查詢

請輸入關鍵字查詢



刪除勾選的準
客戶



點選後勾選本
頁全部準客戶



編輯單一準客
戶資料



勾選單一準客
戶



姓名 林小美雙連75年生

保險需求

數據精靈

發送問卷

社群連結



身份

粉絲

姓名

林小美基隆79年生

保險需求

數據精靈

發送問卷

社群連結



製作問卷

粉絲/鐵粉管理



數據精靈，顯示此客戶
是否有數據可以觀察

顯示此準客戶的問卷狀態，
你發送的問卷。

發送問卷: 你尚未寄送問卷
給客戶

問卷已填/問卷未填: 客戶是
否已填寫你既的問卷

點選製作用以標
記準客戶的問卷

[回目錄](#)

準粉絲/鐵粉管理 - 編輯準客戶資料

會員中心

所有欄位均是 "非必填" 主要是為了完善紀錄。建議業務同仁依自身需求填寫。

客戶管理維護表

編輯/匯入日期 2021/07/15 客戶編號 702218589

姓名
林小華 雙據75年生

英文名

國籍

群組
潛在客戶

性別
 男性 女性

生日

客戶來源
檢訪

[回目錄](#)

會員中心 - 輔銷工具 - 數據精靈

[進入會員中心](#)後，點選"數據精靈"。

數據精靈可以透過記錄準客戶閱讀好險網文章行為，分析該準客戶保險需求。



[回目錄](#)

數據精靈

在數據精靈頁面，可以選擇時間區間(預設為30天，最長180天)，展示該時間區間準客戶的保險興趣 (如何建立/追蹤準客戶 - [辨識型文章分享](#) / [問卷系統](#))。

點選"完整(點選看報表)"看單一準客戶分析。

[回目錄](#)

會員中心

PIXY! 好險網

目前位置 > 會員中心 > 數據精靈 > 個人 > 保戶個人投放表

查詢區間

2021/03/17

2021/04/16

搜尋

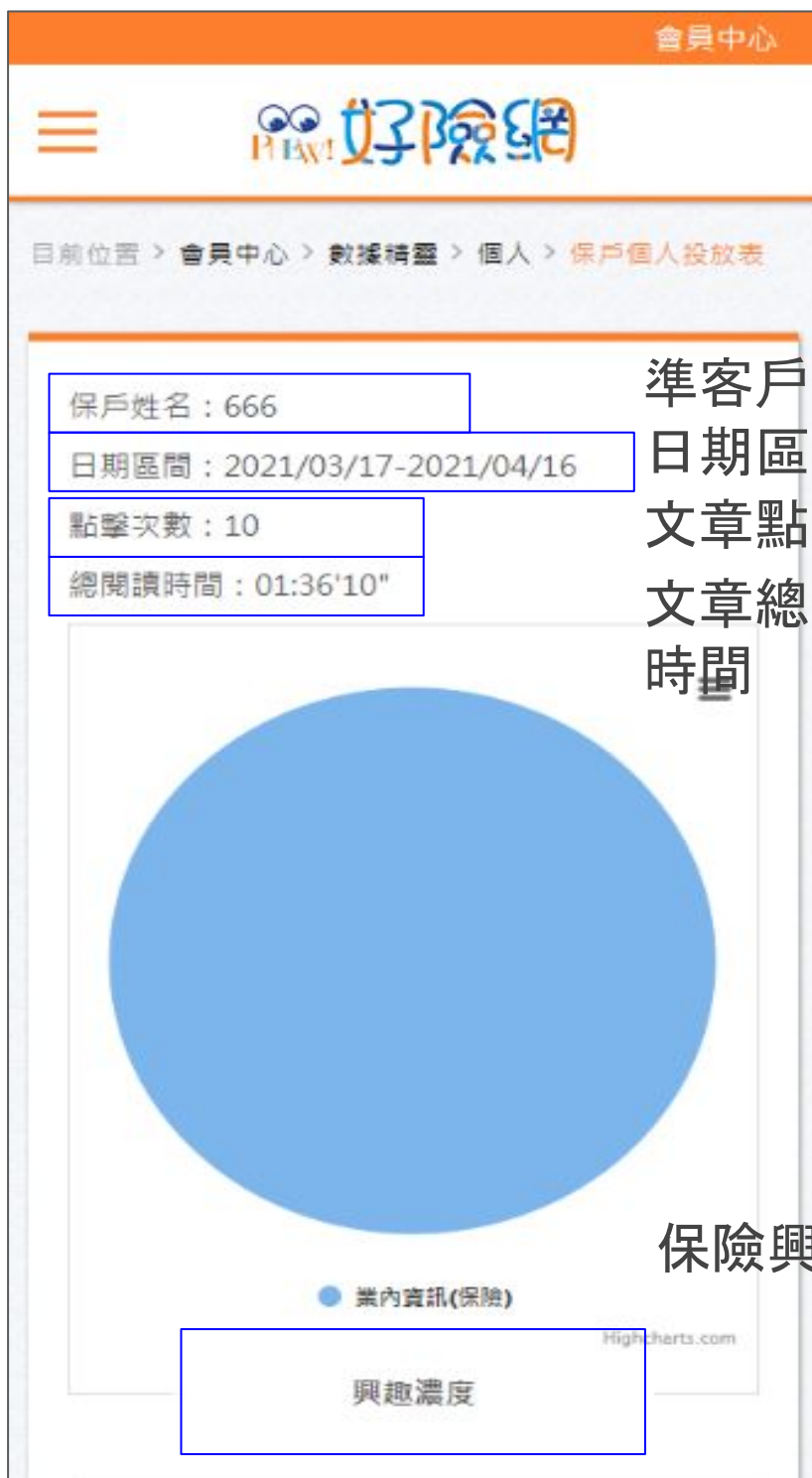
* 系統預設區間為30天，查詢區間最長180天

排列顯示

個人報表

10	業內資訊(保險) 100%	完整(點選看報表)
5	業內資訊(保險) 100%	完整(點選看報表)
1	業內資訊(保險) 100%	完整(點選看報表)

數據精靈



準客戶姓名
日期區間
文章點擊次數
文章總閱讀
時間

保險興趣

數據精靈



數據精靈

點選"觀看細項"後，可以看到該準客戶閱讀好險網特定類型文章的所有足跡

點擊次數：109

總閱讀時間：16:18'49"

點擊數多到少 ▾

標題	興趣標籤	類型
小助理變「職域女王」！楊潔萍只用1招，疫情肆虐還能年費收保費衝1,800萬	業務必讀	銷售技巧
點擊數 1	最後點擊日期 2021/06/15	
想從社群媒體做招攬生意，你不可不知的三個客戶心理	業務必讀	銷售技巧
點擊數 14	最後點擊日期 2021/06/30	



會員中心 - 輔銷工具 - 曝光成效

進入會員中心後，點選"曝光成效"。曝光成效可以追蹤你透過文章曝光分享的文章連結被點擊次數及透過該連結點擊你數位頭貼的次數。

10 粉絲數 ?

15 鐵粉數 ?

25 生態圈總數 ?

輔銷工具 新功能

付費權益到期日

粉絲/鐵粉管理

數據精靈
試用中

曝光成效
試用中

問卷總覽
試用中

數位頭貼

會員中心 - 輔銷工具 - 問卷總覽

[進入會員中心](#)後，點選"[問卷總覽](#)"。[問卷總覽](#)透過追蹤[已發送且準客戶已回填的問卷](#)，統計你所有準客戶回覆並製作分析報告。



[回目錄](#)

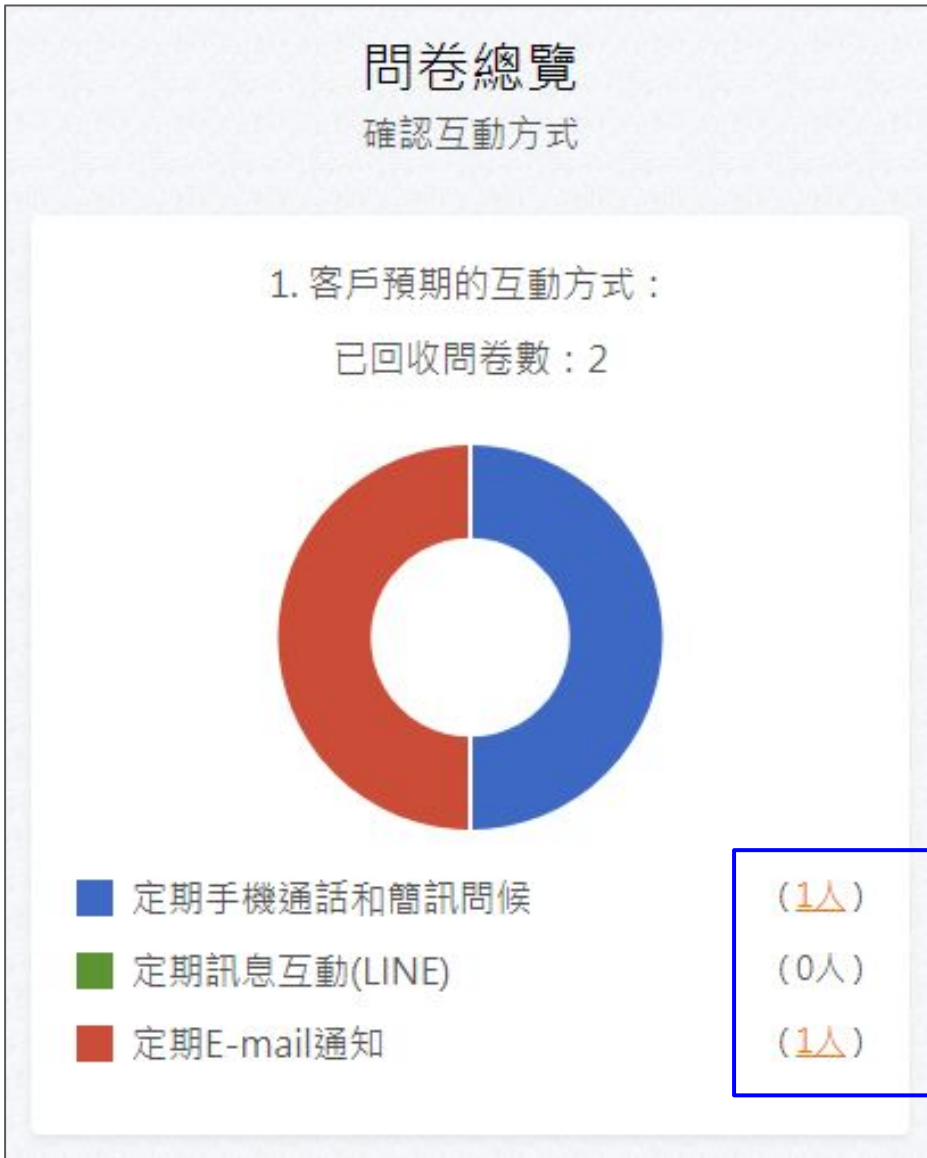
問卷總覽

當發送問卷被回填後，便可點選"查看"



問卷總覽

針對問題，可點選"人數"察看是哪位準客戶選擇特定選項。



[回目錄](#)

製作問卷 - 標記準客戶

初次試用問卷時，進入[準粉絲/鐵粉管理](#)或[問卷導覽](#)頁面後，點選"製作問卷"



製作問卷 - 標記準客戶

根據想進一步調查了解的準客戶型態，選擇想傳送的問題範本。

可先隨意選擇，預覽問卷內容，並可按上一頁回到此頁重新選擇。

[回目錄](#)

目前位置 > 會員中心 > 輔銷工具 > 製作問卷

製作問卷

請選擇問卷範本



確認互動方式

選擇



初訪的準客戶

選擇



客戶關係維護

選擇



久未聯繫

選擇

製作問卷 - 標記準客戶

填寫準客戶基本資料。

填寫完點選"確認並預覽問卷"。

(此動作不會自動幫你寄出問卷)

目前位置 > 會員中心 > 輔銷工具 > 製作問卷

製作問卷

確認互動方式

客戶姓名

先生

小姐

[使用其它問卷範本](#)

[確認並預覽問卷](#)

[回目錄](#)

內容預覽

確認互動方式

滿意度調查



親愛的 客戶a 先生，您好！我是您專屬的保險顧問 Example。為了未來能對您的保單諮詢和相關權益的爭取，提供更完整的服務，麻煩您填寫下列問題：

僅供預覽

1. 您認為哪種互動方式最符合您的預期？

- 定期手機通話和簡訊問候
- 定期訊息互動(LINE)
- 定期E-mail通知

2. 您需要我協助您了解哪些保險相關知識？（最多可複選3項）

- 現有保單整理與分析
- 醫療險的保障與理賠（實支實付、癌

製作問卷 - 標記準客戶

確認問候語中的準客戶姓名和你自己的姓名正確。

此預覽是準客戶收到的實際問卷，不需填寫直接往下滑

[回目錄](#)

製作問卷 - 標記準客戶

直接往下滑，確認數位頭貼資訊。

點選"直接複製連結"後將連結貼給準客戶。

3. 承上題，您希望接收的頻率是？

- 有重要的資訊就通知
- 每月1~2次
- 每季1~2次
- 每半年1~2次
- 有必要才聯繫

4. 您目前的保單狀態是否需要我說明與協助？

- 需要
- 目前還不需要

王之瀚
最貼心的好朋友

請選擇以下分享方式

直接複製連結

[回目錄](#)

會員中心 - 輔銷工具 - 數位頭貼

進入會員中心後，
點選"數位頭貼"。
數位頭貼是保險準
客戶生態圈的基礎
，可不斷曝光你的
個人資訊，打造個
人數位品牌。



回目錄

數位頭貼

點選"修改資料"進行數位頭貼建立或維護。

會員中心



目前位置 > 會員中心 > 數位頭貼維護

數位頭貼免費方案：

完整數位頭貼功能會在您分享文章時，將數位頭貼資訊曝光在客戶瀏覽文章的頁面上，客戶可以直接透過頭貼上的聯絡資訊與您聯繫。

此免費方案仍可以上傳大頭貼並編輯您的所有基本資訊，但您分享文章給客戶時，您的數位頭貼並不會顯示在客戶的頁面上。

修改資料

付費權益到期日



王之瀚 (Ola)

[回目錄](#)

數位頭貼 - 新增頭像

除了姓名外，所有欄位皆非必填，但填寫越清楚可以讓準客戶更加了解你。

其中尤其重要的是你的照片，一張好的照片勝過千言萬語。點選"新增照片"

[回目錄](#)

會員中心

三 HIWAY 好險網

目前位置 > 會員中心 > 數位頭貼維護

* 為必填欄位

封面圖

新增封面圖
建議尺寸為910x315px
建議上傳格式並小於4MB

數位頭貼維護

新增照片

*姓名

:

暱稱/英文名

(la

電話

(-2234#12

數位頭貼 - 新增頭像

點選"上傳照片", 選擇檔案後編輯大小、角度後點選"儲存"後再次點選"確認"。



數位頭貼 - 新增頭像

將畫面滑到最下，勾選"開放"頭貼後點選"送出"。

頭貼狀態

開放

關閉 (僅隱藏首頁及文章區，在雜誌還是正常出現)

※未填入的欄位，數位頭貼將不顯示

取消

送出

數位頭貼

現在你的客戶在閱讀你分享的好險網文章時，都會看到你的數位頭貼，可以隨時主動聯繫你。



[回目錄](#)