



展業小幫手

操作教學手冊





數位頭貼

最佳個人形象宣傳素材

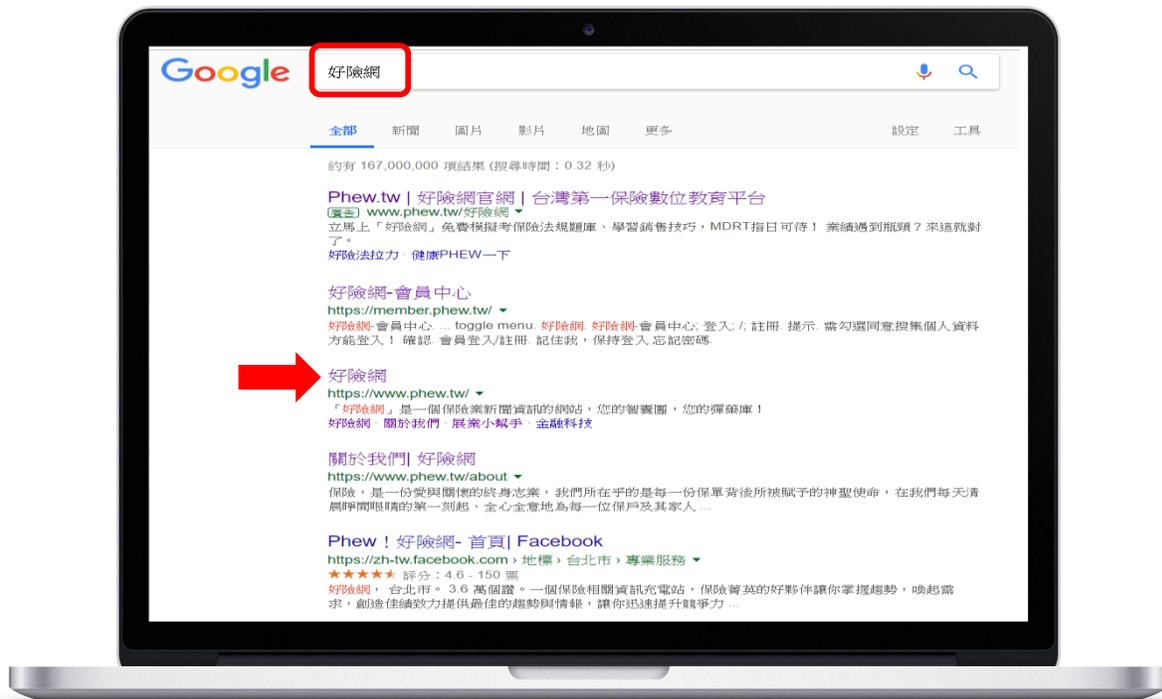
轉傳、分享好險網文章，您的頭貼資訊將固定於屏幕下方，讓客戶感受到您提供的不只專業；還有「知識」。

還可透過頭貼的洽詢聯繫您，客戶轉傳後也能看到頭貼喔！

數位頭貼-設定

Step 1

打開Google 『』 瀏覽器
查詢「好險網」



Step 2

進入首頁後，點選右上角『登入』



數位頭貼-設定

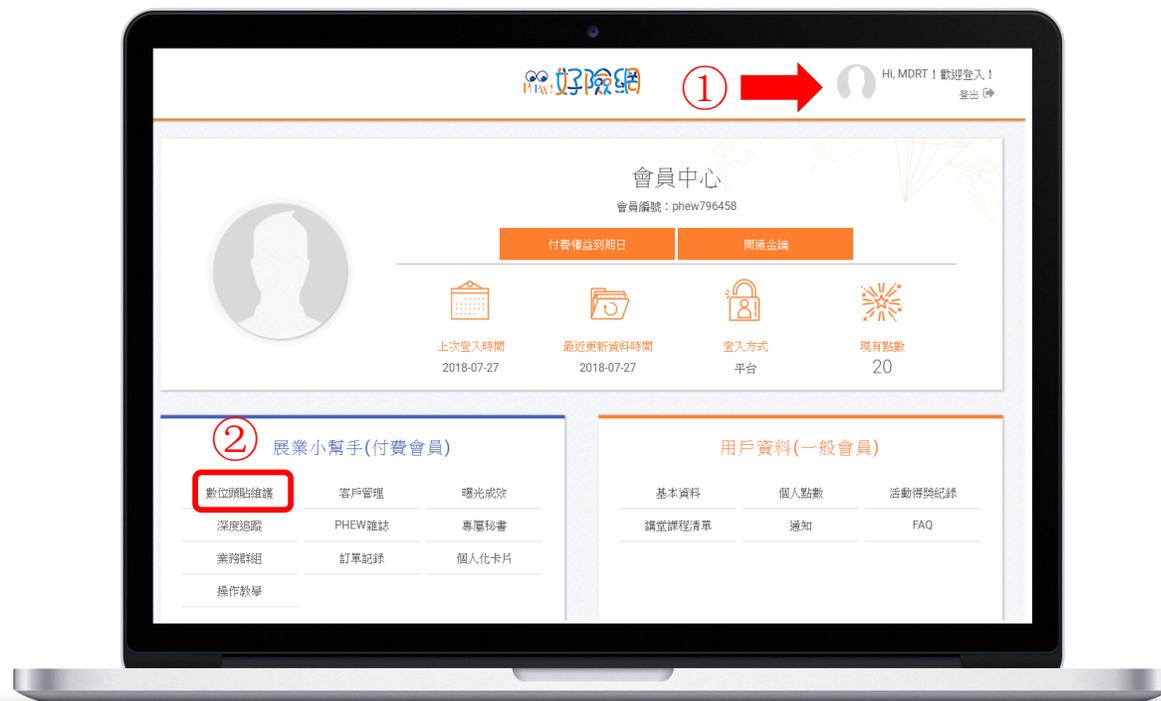
Step 3

輸入註冊的『E-mail』及當初設定的『密碼』
並按下『登入』



Step 4

先點選右上角『會員中心』，進入會員中心後
再點選左下角『數位頭貼維護』



數位頭貼-設定

Step 5

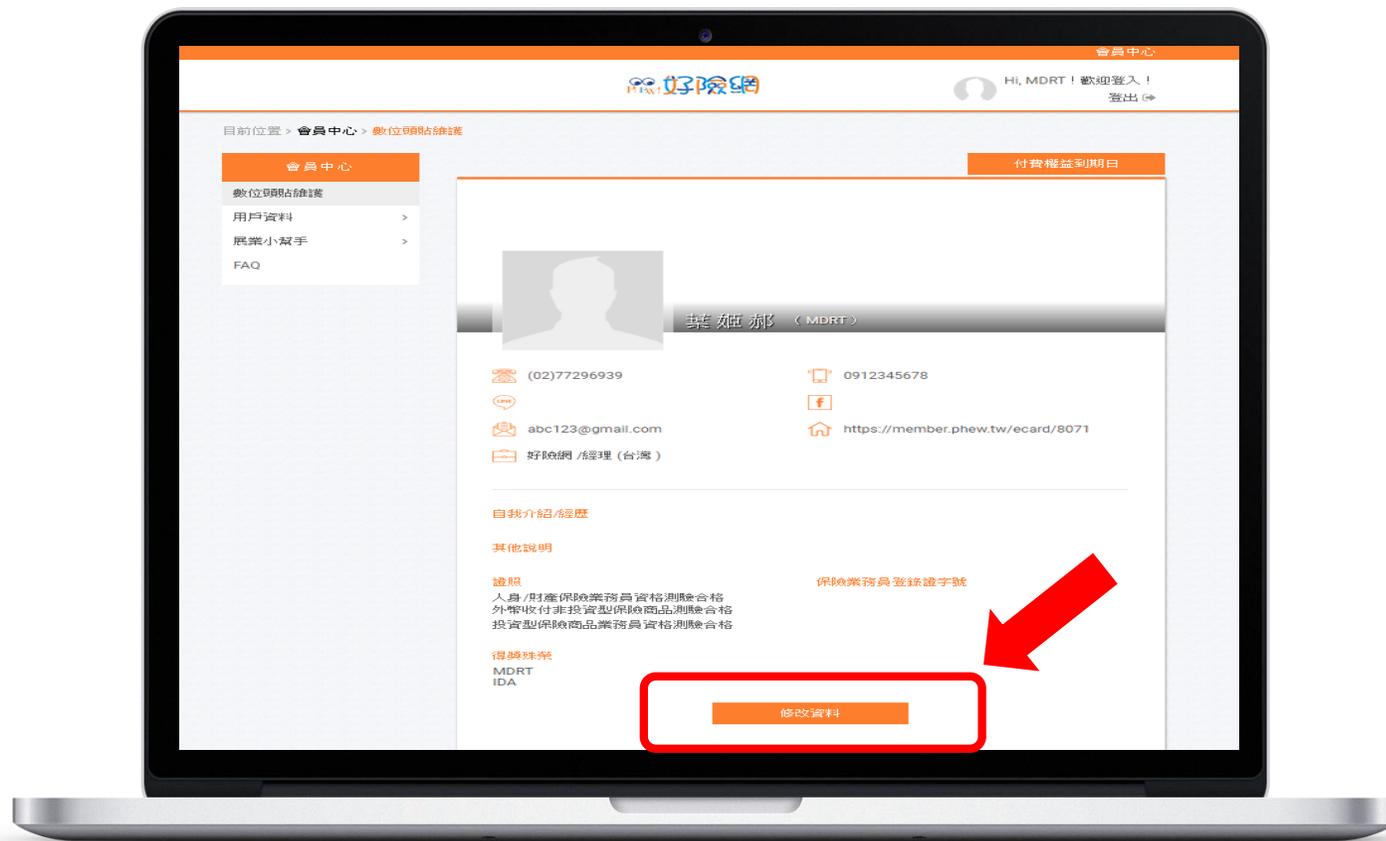
進入畫面後，拉到畫面最下方

點選『修改資料』

『修改資料』

『修改資料』

很重要所以說三次

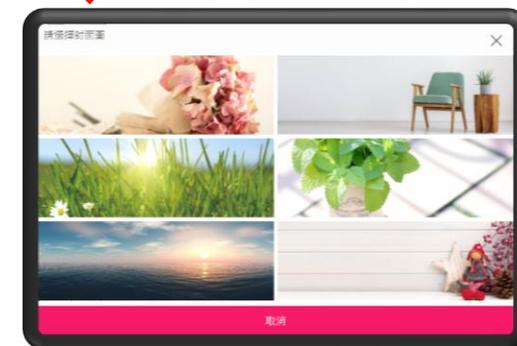
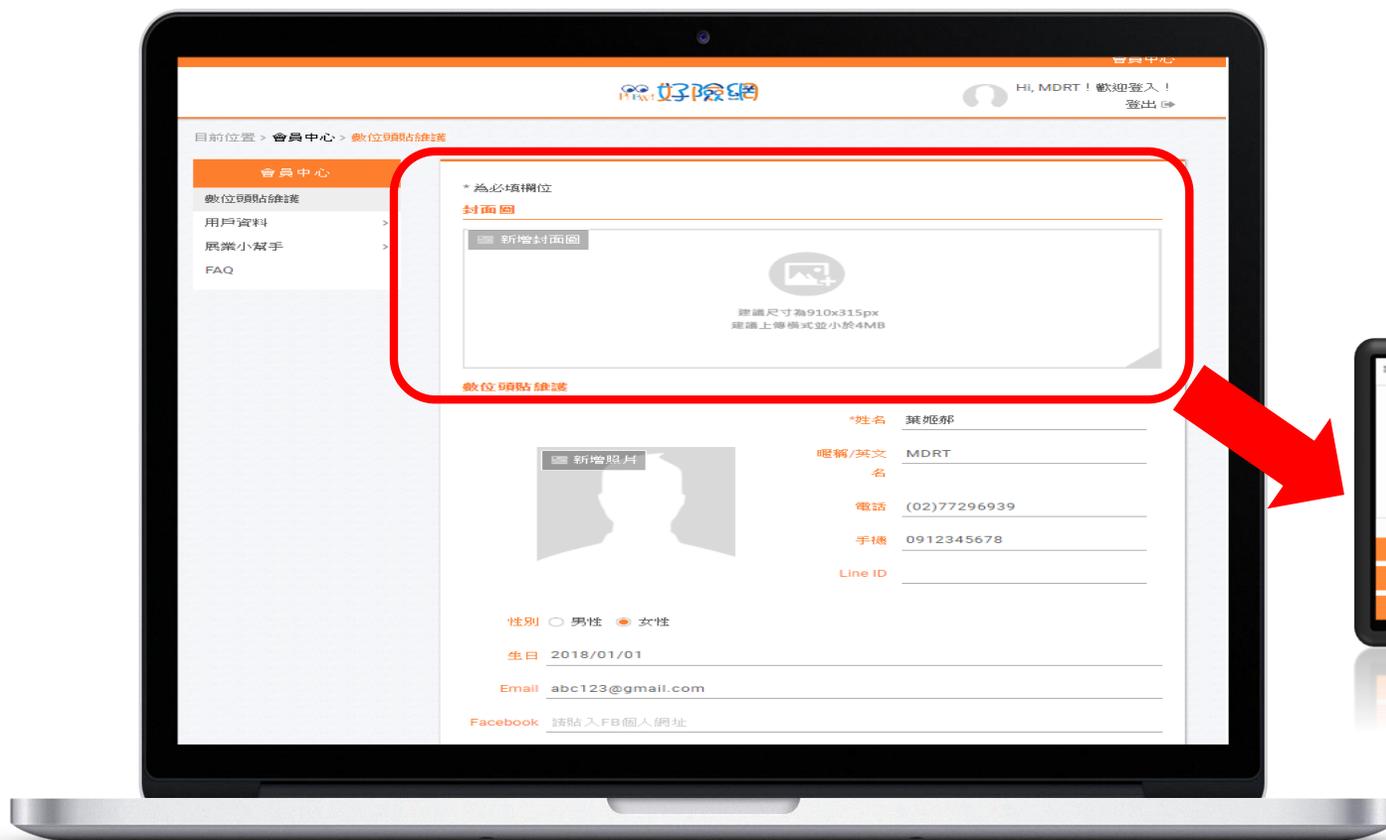


數位頭貼-設定

Step 6

1.先點選『新增封面圖』選擇上傳或預設的圖片

2.若點選『選擇預設封面圖』，將有六張圖片可供挑選，最後別忘了按『確認』鍵



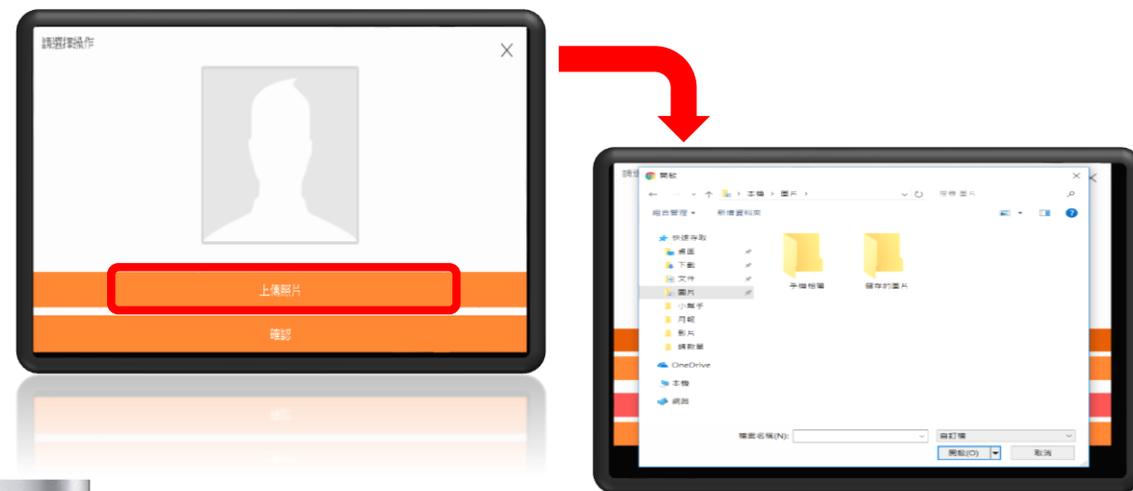
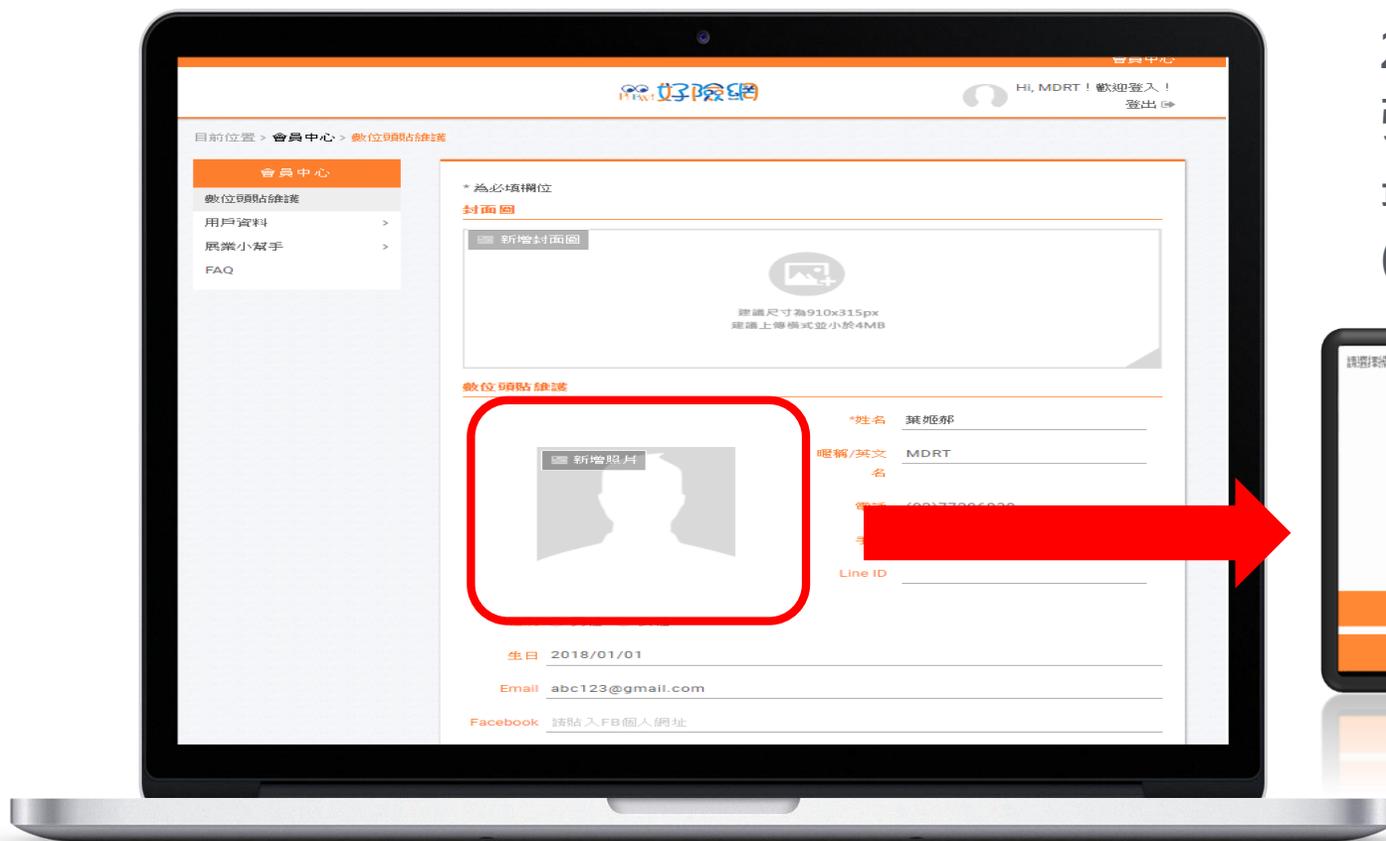
數位頭貼-設定

Step 7

1.先點選『新增照片』選擇上傳照片

2.畫面將連動到電腦資料夾，再自行挑選出一張自己的照片，然後進行拖曳、縮放的動作，最後別忘了按『確認』鍵。

(若用手機操作，也可挑選手機相簿的照片)



數位頭貼-設定

Step 8

填寫完所有欄位後

按下方『送出』

數位頭貼設定完成囉!!!

※資料及照片皆可重複修改喔!

證照 人身保險業務員資格測驗合格 財產保險業務員資格測驗合格
 外幣收付非投資型保險商品測驗合格 投資型保險商品業務員資格測驗合格

自我介绍/經歷

其他說明

PHEW雜誌問候語 此為付費功能，保戶收到PHEW雜誌後將會看到你想說的話
希望你今天一切順利！有任何問題，我隨時隨到！

數位頭貼標語 此為付費功能，保戶經過閱讀文章時，會看到您的數位頭貼並帶出該標語
最貼心的好夥伴！

保險業務員登錄證字號

得獎殊榮
MDRT
IDA

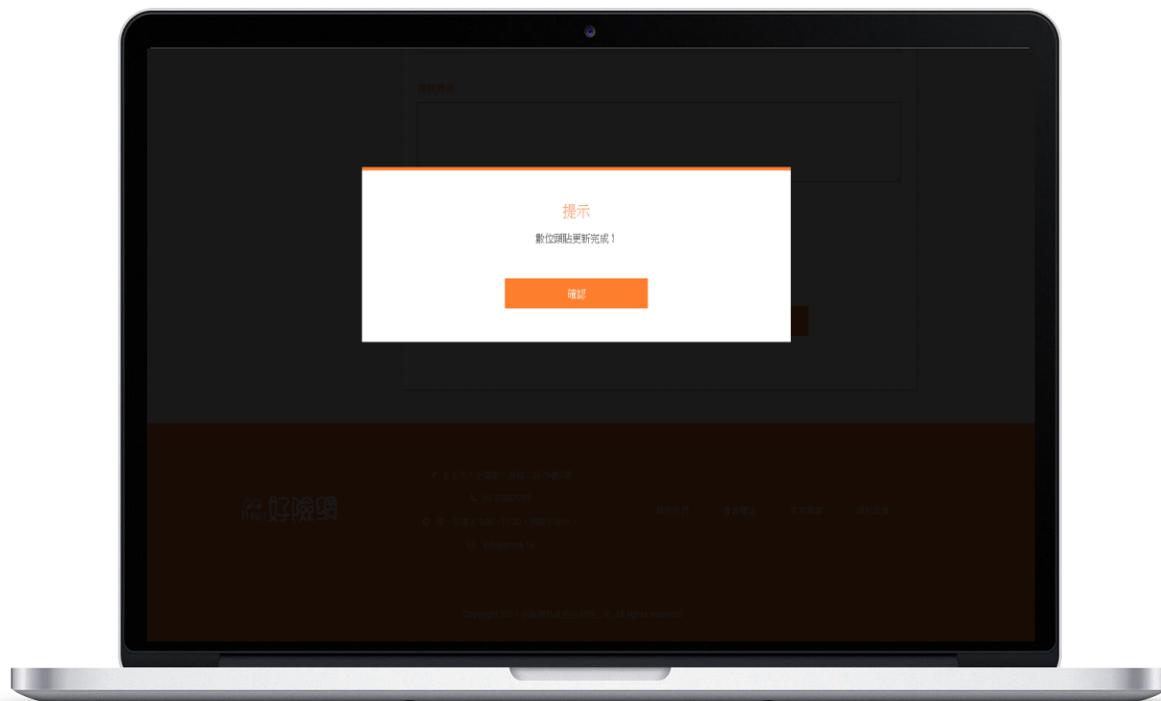
頭貼狀態 開放 關閉 (僅隱藏首頁及文章區，在雜誌還是正常出現)
※未填入的欄位，數位頭貼將不顯示

取消 送出

數位頭貼-轉傳、分享

Step 1

按下確認鍵後，回到會員中心

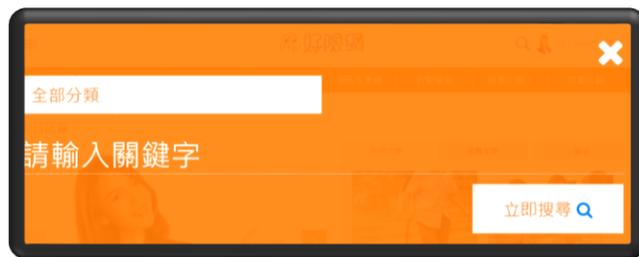


Step 2

按下『好險網』Logo回到首頁



數位頭貼-轉傳、分享



Step 3 挑選文章或影片

1. 按下左上角『』圖案，從分類的單元主題挑選文章

2. 按下左上角『』圖案，輸入關鍵字搜尋，從中挑選想要的內容

數位頭貼-轉傳、分享

Step 4 選擇分享的管道

進入文章內容後，點選『頭貼分享』後，可選擇



Line



FaceBook



複製網址 (可轉貼至微信...等其他社群軟體)

特別提醒：



正確分享方式



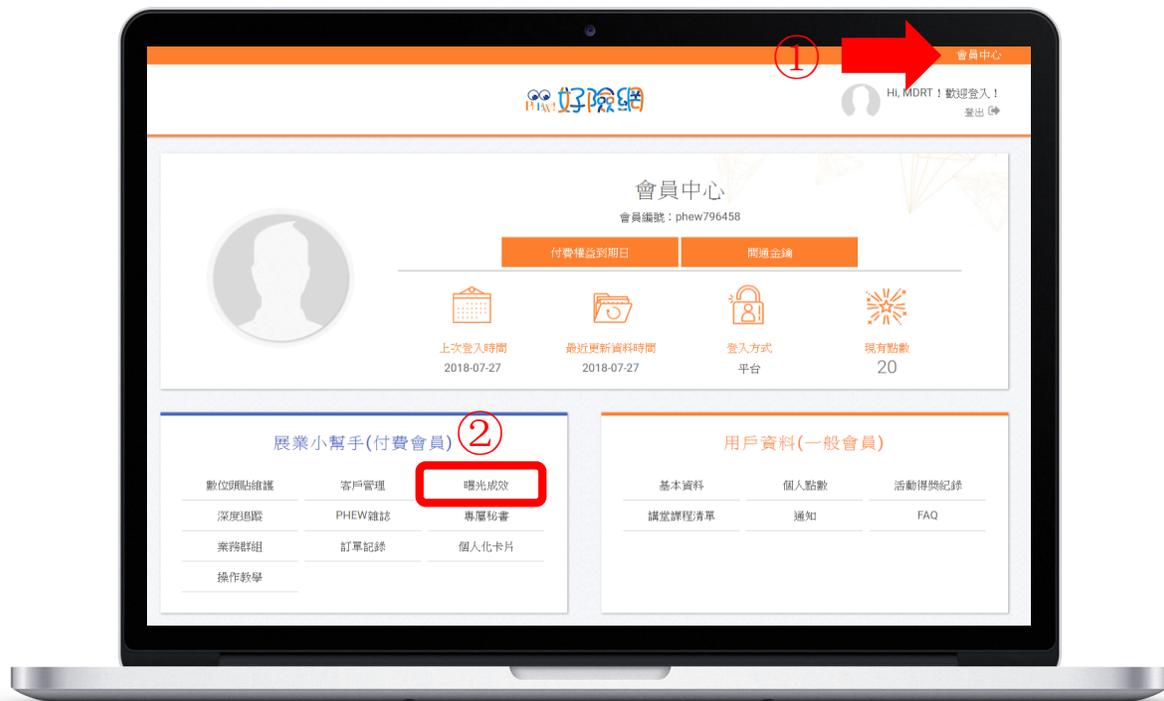
代表尚未登入，無法轉傳頭貼



曝光成效-檢視

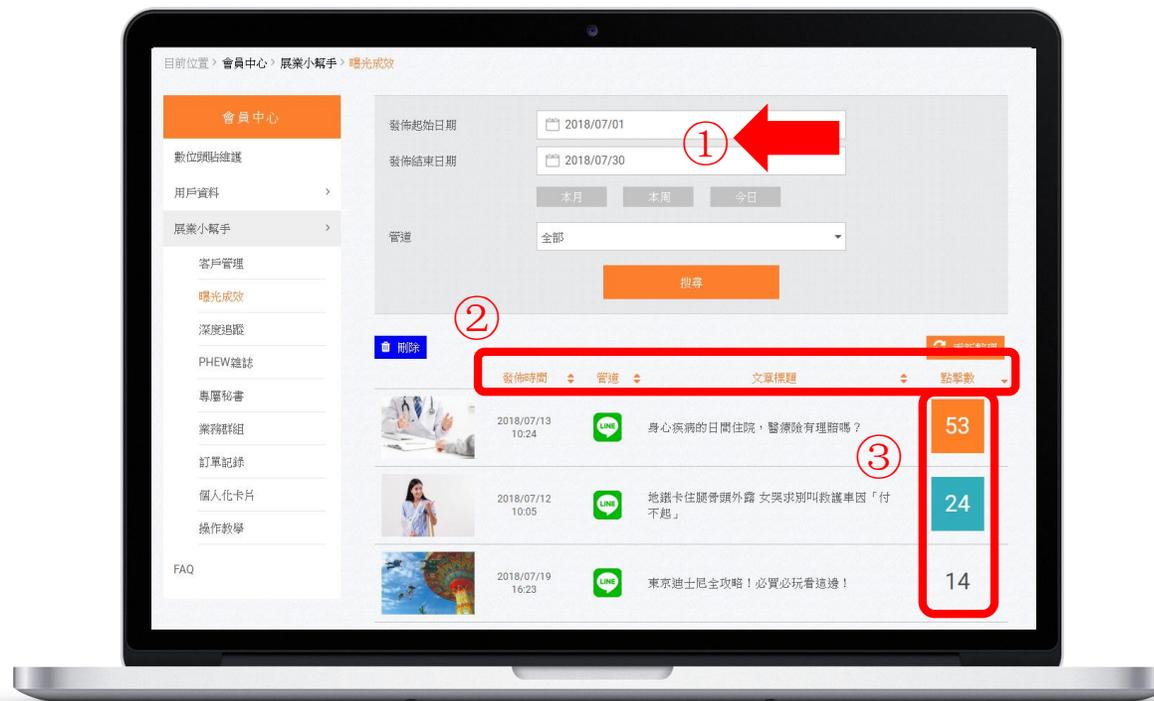
Step 1

先點選右上角『會員中心』，進入後再點選左下角『曝光成效』



Step 2

- 1.選擇查詢區間
- 2.選擇排序：發布時間、管道、文章標題、點擊數
- 3.檢視點擊成效了解『熱門議題』





數位賀卡/雜誌

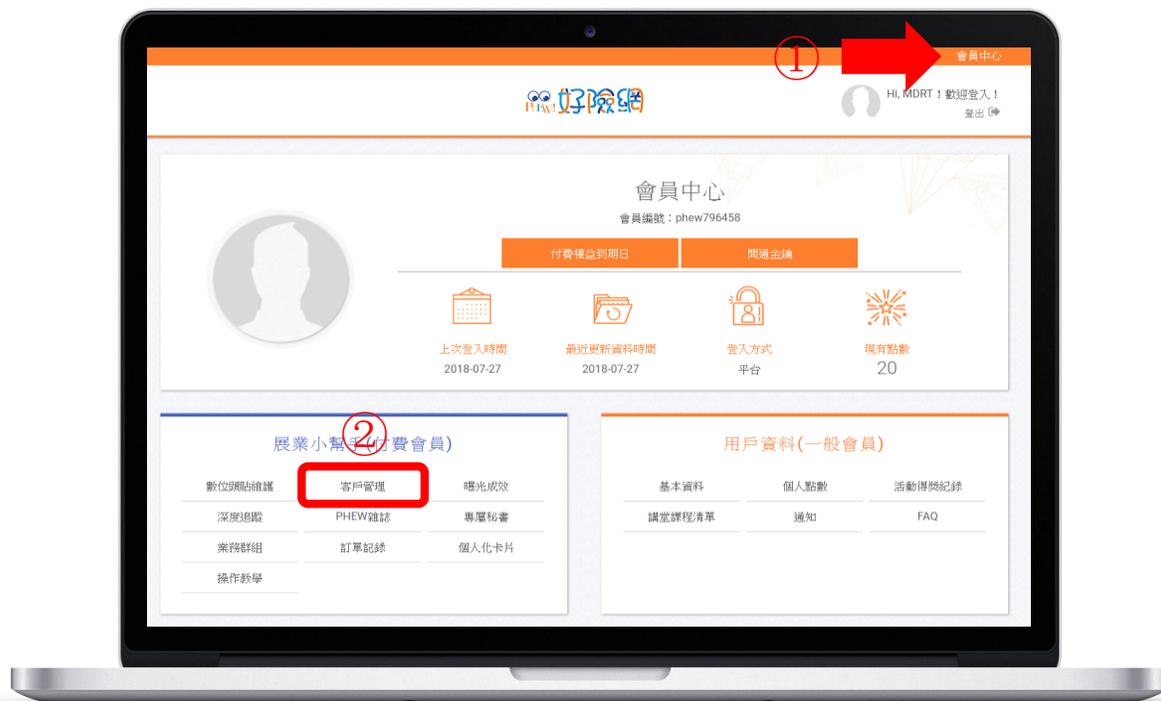
數位賀卡、PHEW雜誌

只要將客戶資料(姓名、生日、Email)建檔一次，
系統就會自動化幫您寄送賀卡、雜誌啲！

數位賀卡/雜誌-設定

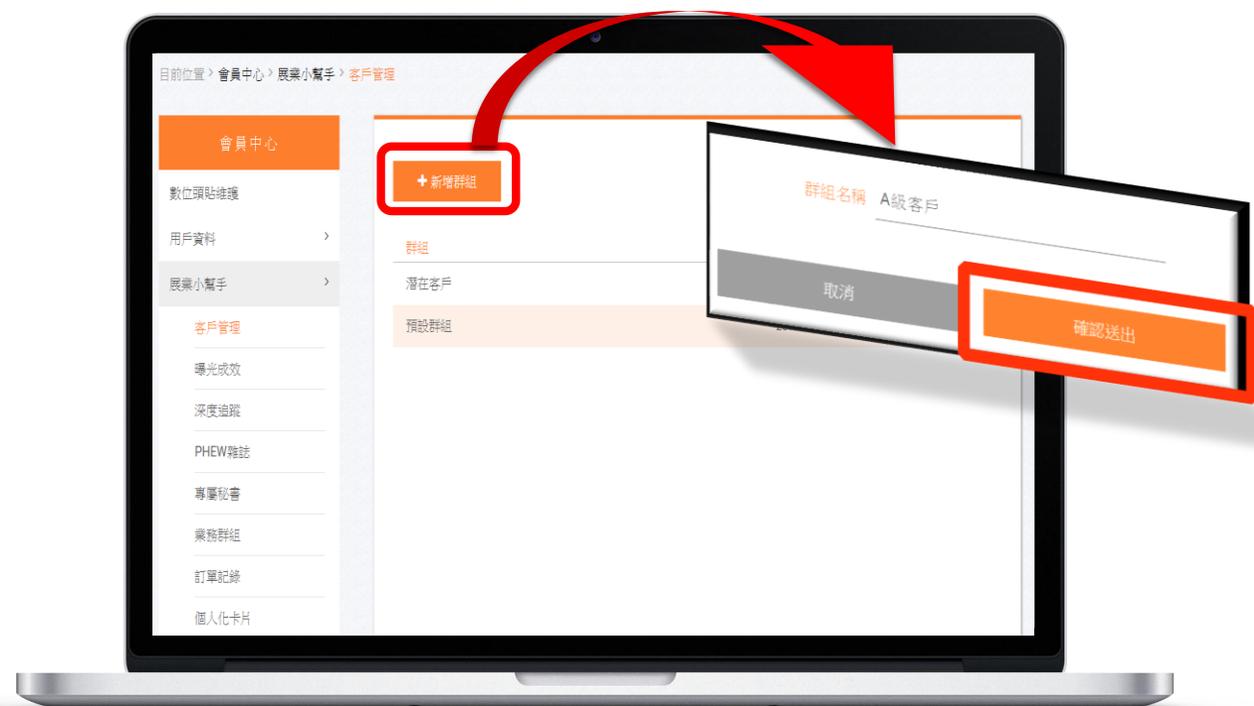
Step 1

先點選右上角『會員中心』，進入後再點選左下角『客戶管理』



Step 2

- 1.點選『新增群組』
- 2.設定『群組名稱』後確認送出，舉例：A級客戶



數位賀卡/雜誌-設定

Step 3

點選『



編輯群組名單

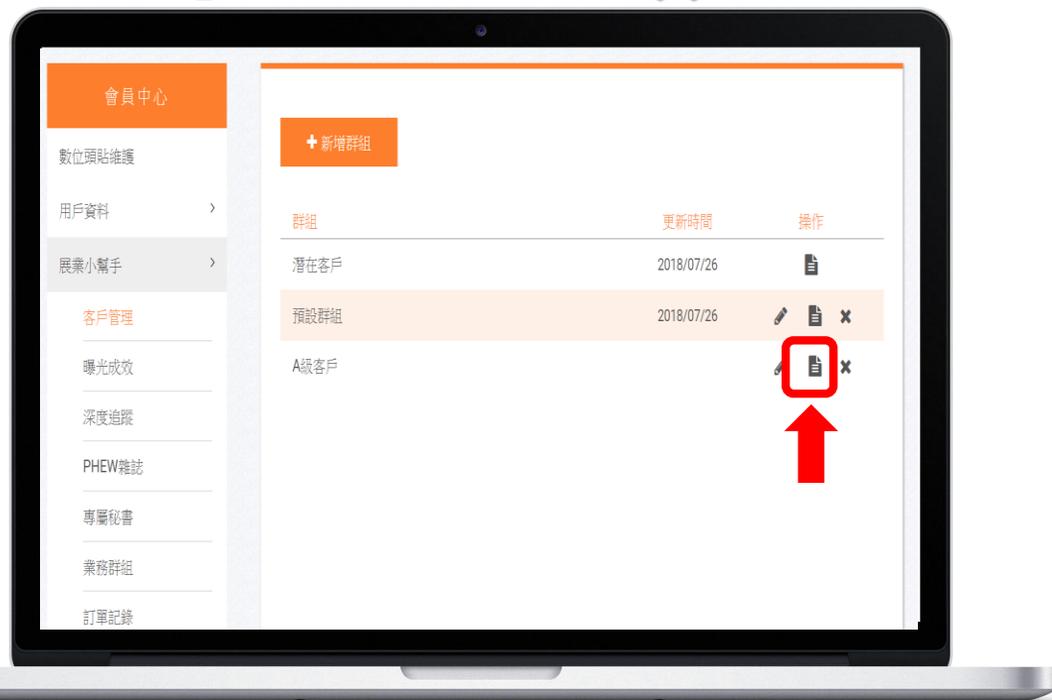
備註：



為編輯群組名稱



為刪除群組



Step 4

可選擇『Gmail通訊錄』、『Excel』、『新增單筆客戶』三種方式新增名單



數位賀卡/雜誌-設定



Step 5 以『新增單筆客戶』為例
只要輸入「姓名」、「生日」(月,日)
新增單筆客戶、「Email」即可，按下送出即完成

會員中心

資料完整度 ✖ 未完成

*姓名 英文名

暱稱 群組 A級客戶

性別 男性 女性 生日

客戶來源 緣故 客戶狀態 保戶

電話 (02)2222-2222#22 手機 xxxxxxxxxx

Email

地址 台灣 選擇縣市 區 郵遞區號

取消



檔案匯入

Step 6 以『Excel』為例

1. 下載檔案格式
2. 只要輸入「姓名」、「生日」、「Email」，再回到系統匯入即可

姓名(必填)	英文名字	暱稱	性別	生日	客戶來源	客戶狀態	電話	手機	Email
王小明	Eric	小明	男	1999/2/1	緣故	保戶	(02)2888-8888-(12)	0912345678	ming@123.com.tw



數位賀卡/雜誌-設定



Step 7

確認群組名單是否建置完成

備註：

- 1.全部群組加總名單上限3000人
- 2.系統自動寄發賀卡、雜誌的名單為最後建置的『300位』客戶
- 3.寄發時間：
雜誌—雙周刊，每兩周寄發一次。
賀卡—節慶前三日起陸續寄發。

下載個人化賀卡

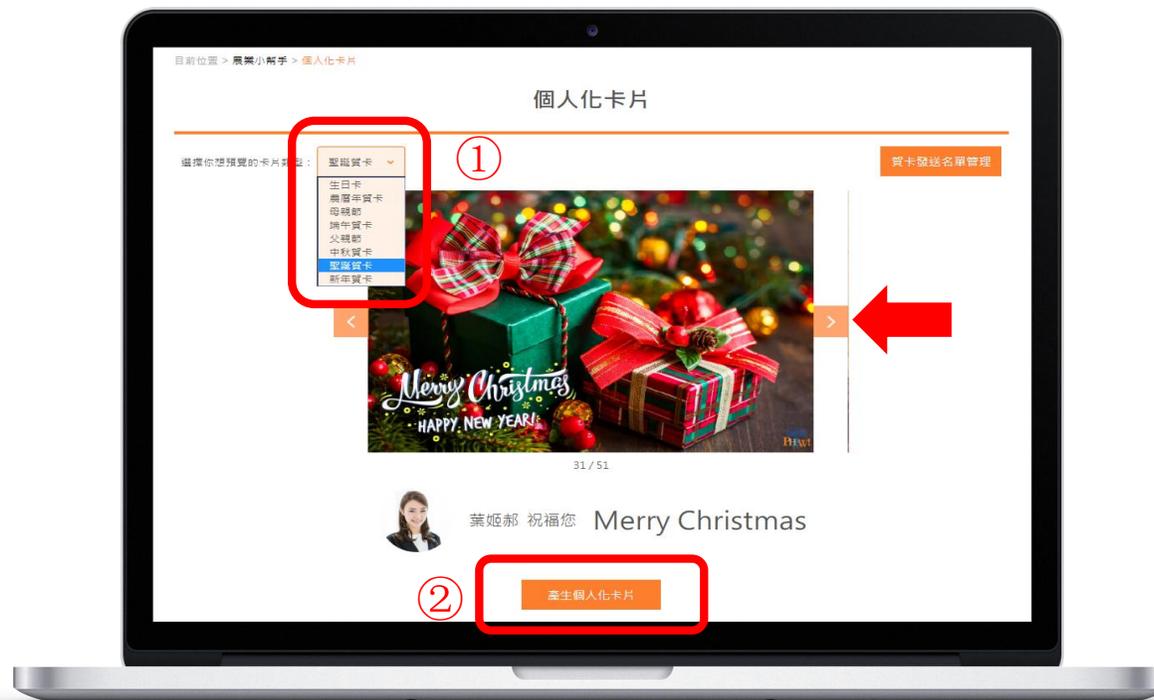
Step 1

先點選右上角『會員中心』，進入後再點選左下角『客戶管理』



Step 2

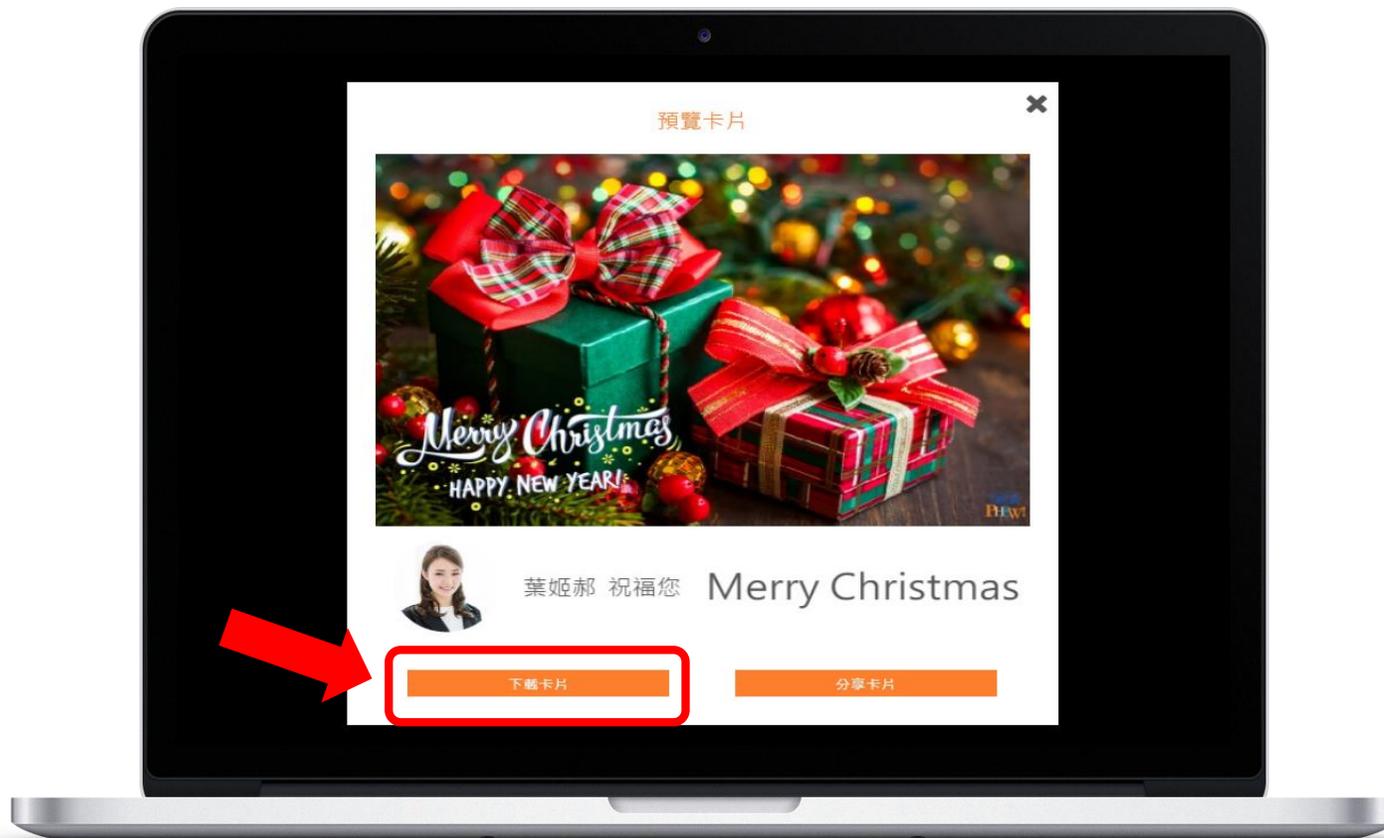
1. 選擇節慶賀卡類別→選擇該類別賀卡樣式
2. 將會看到賀卡是意圖，按下『產生個人化卡片』



下載個人化賀卡

Step 3

選擇『下載卡片』至電腦(手機操作可存至相簿)，以使用「傳照片」方式分享轉傳到各種社交軟體如：Line、FB....等





深度追蹤

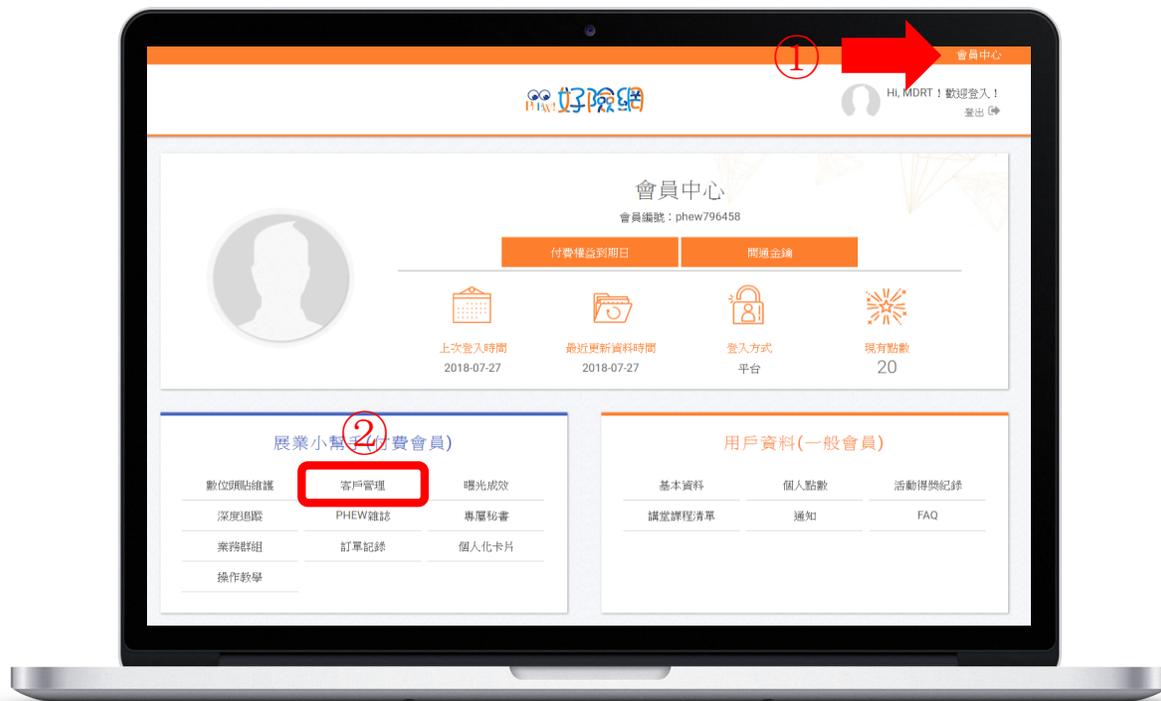
傳送一篇文章給目標客戶

之後自動採集客戶的閱讀紀錄，提供更符合客戶需求的服務。
創造出專屬個人化的大數據資料庫！

深度追蹤-建立目標客戶名單

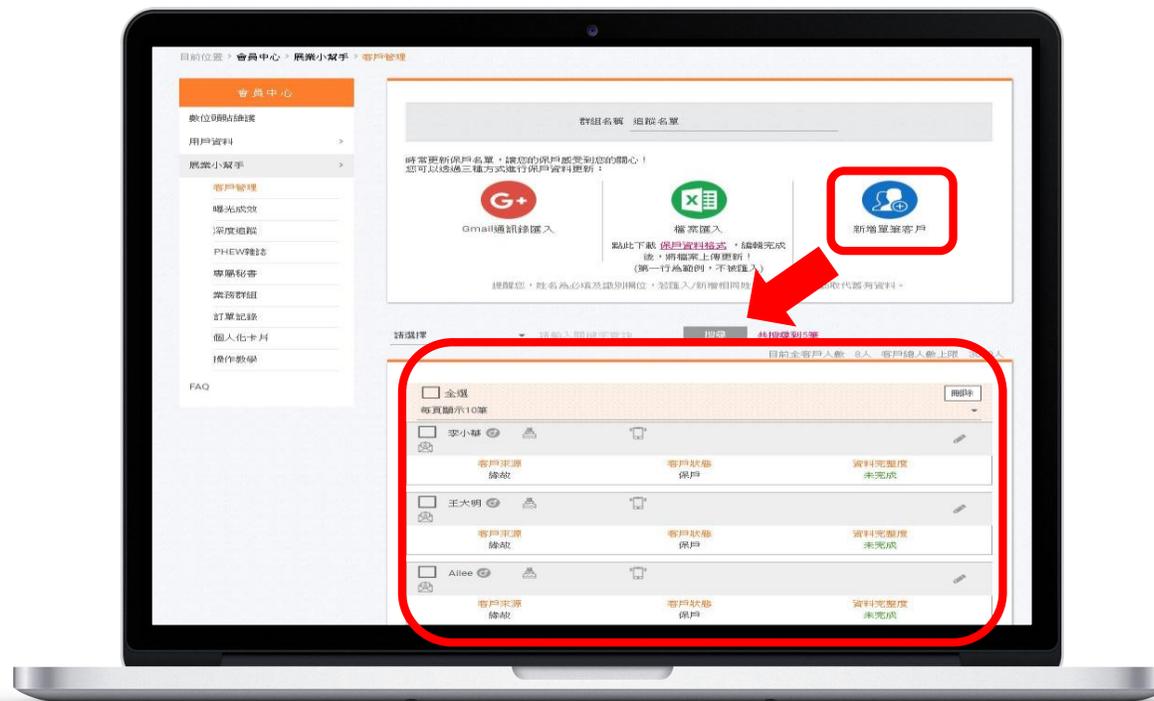
Step 1

先點選右上角『會員中心』，進入後再點選左下角『客戶管理』



Step 2

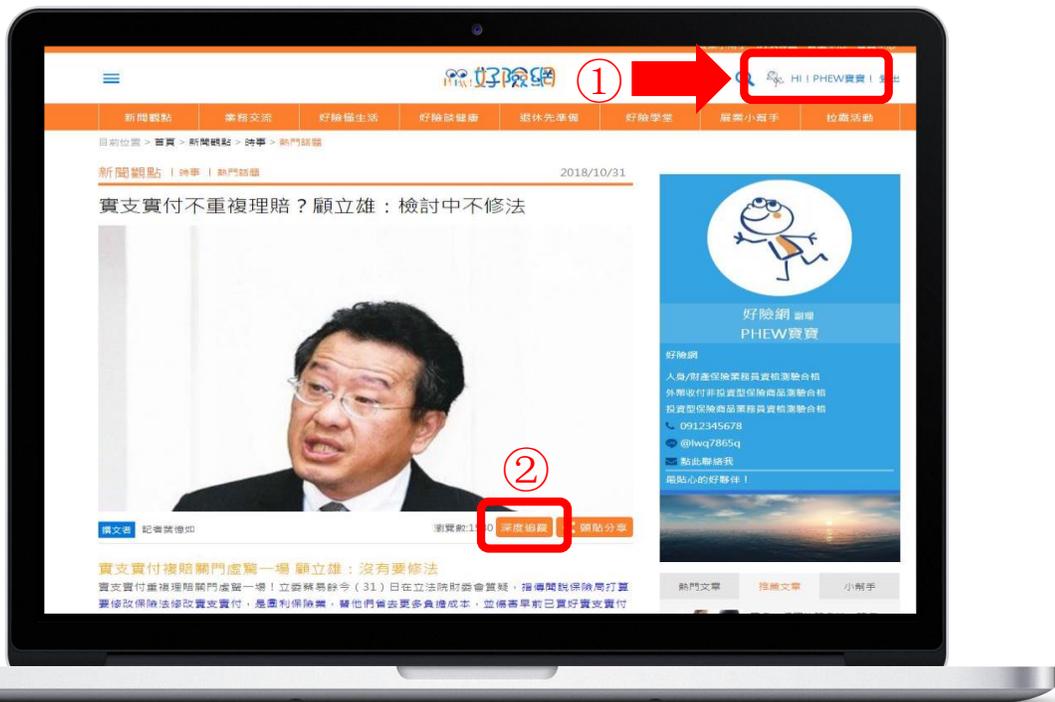
1. 建立新群組→新增單筆客戶
2. 只要輸入「姓名」(或暱稱)，按下送出即完成



深度追蹤-選擇追蹤對象

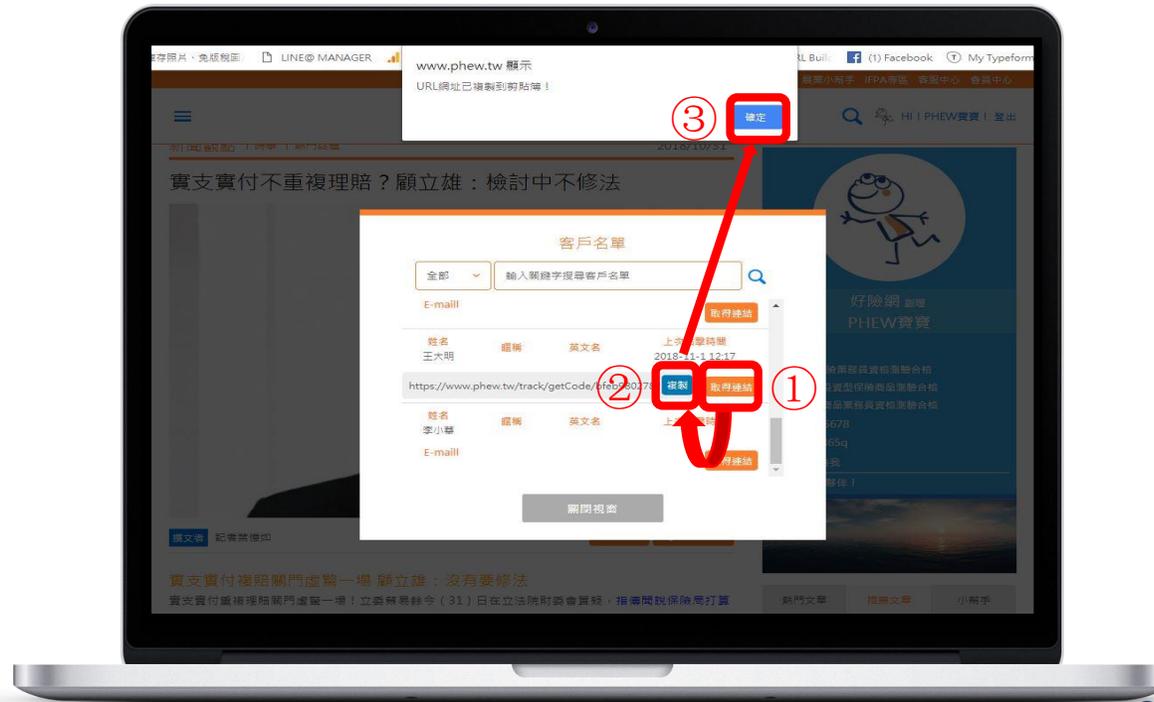
Step 1

回到首頁確認在「登入」狀態下→選擇想分享的文章後，按下「深度追蹤」鍵



Step 2

- 1.選擇對象後按下「取得連結」
- 2.會跳出一段網址，按下「複製」
- 3.跳出視窗提醒，按下「確定」



深度追蹤-藉由LINE傳送連結



Step 3

1. 打開LINE程式，開啟與對方的聊天視窗，貼上「複製的連結」
2. 傳送後就跟平時分享文章一樣
3. 待「客戶」打開後按下「同意」即可完成



深度追蹤-隨時了解追蹤狀態

Step 4

1. 進入會員中心，選擇「深度追蹤」
2. 設定查詢區間
3. 點選「完整(點選看報表)」

目前位置 > 會員中心 > 深度追蹤 > 個人 > 保戶個人投放表

會員中心

數位頭貼維護

用戶資料 >

展業小幫手 >

客戶管理

曝光成效

深度追蹤 ①

PHEW雜誌

專屬秘書

業務群組

訂單記錄

個人化卡片

操作教學

FAQ

查詢區間 2018/10/01 ~ 2018/11/01 搜尋 ②

排列顯示 個人報表

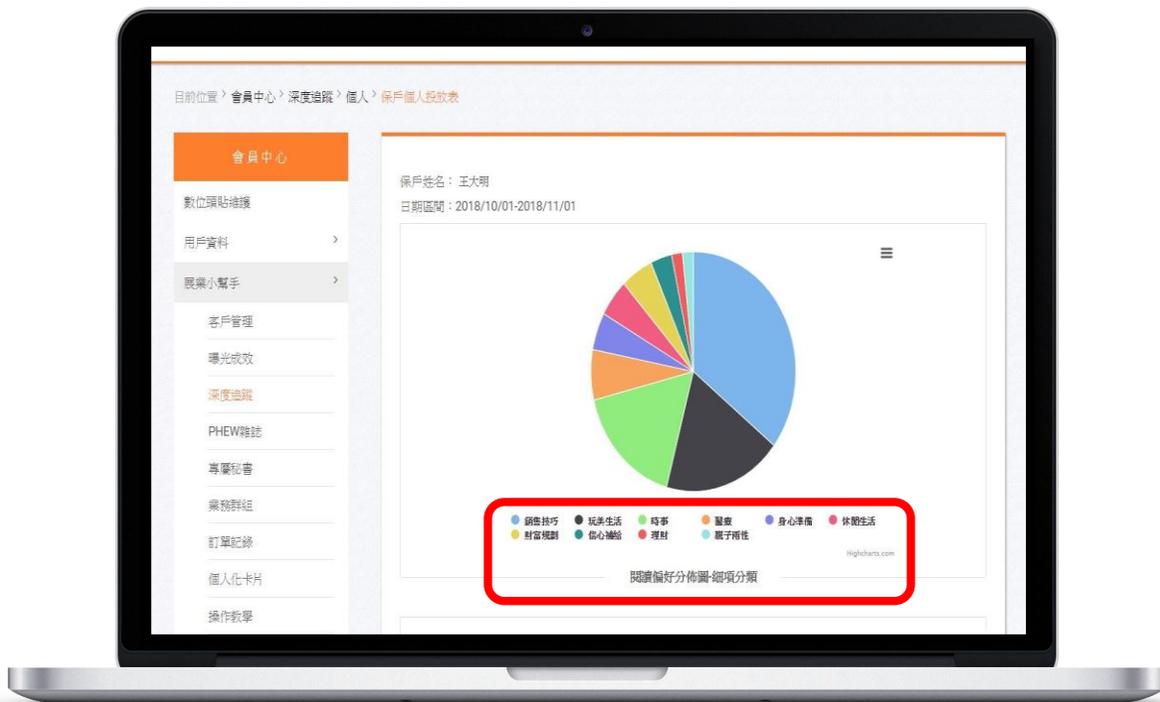
保戶	閱讀偏好	時間區間 點擊次數	時間區間文章 總閱讀時間(分秒)	時間區間 關注密切度
漢聲黃	時事、財富規劃、醫療	33	00:34:33"	高
時間區間分析報表狀態 完整(點選看報表)		時間區間提醒 目前投放文章符合需求		
王大明	銷售技巧、玩美生活、時事	59	03:15:29"	高
時間區間分析報表狀態 完整(點選看報表) ③		時間區間提醒 目前投放文章符合需求		
Ailee	醫療、時事	2	00:05:02"	高
時間區間分析報表狀態 完整(點選看報表)		時間區間提醒 目前投放文章符合需求		



深度追蹤-完整報表數據

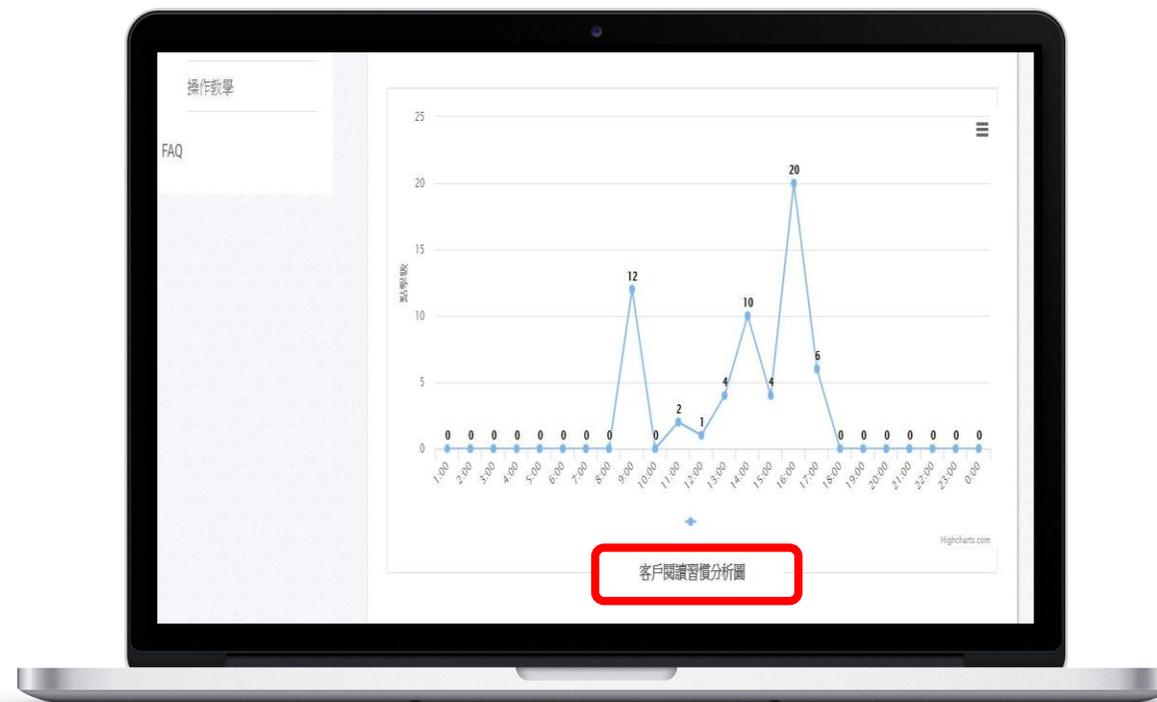
Step 5

提供文章分類的「閱讀偏好分佈圖」



Step 6

提供時間記錄的「客戶閱讀習慣分佈圖」



深度追蹤-完整報表數據

Step 7

- 1.了解各類文章主題的點擊次數
- 2.點擊「觀看細項」

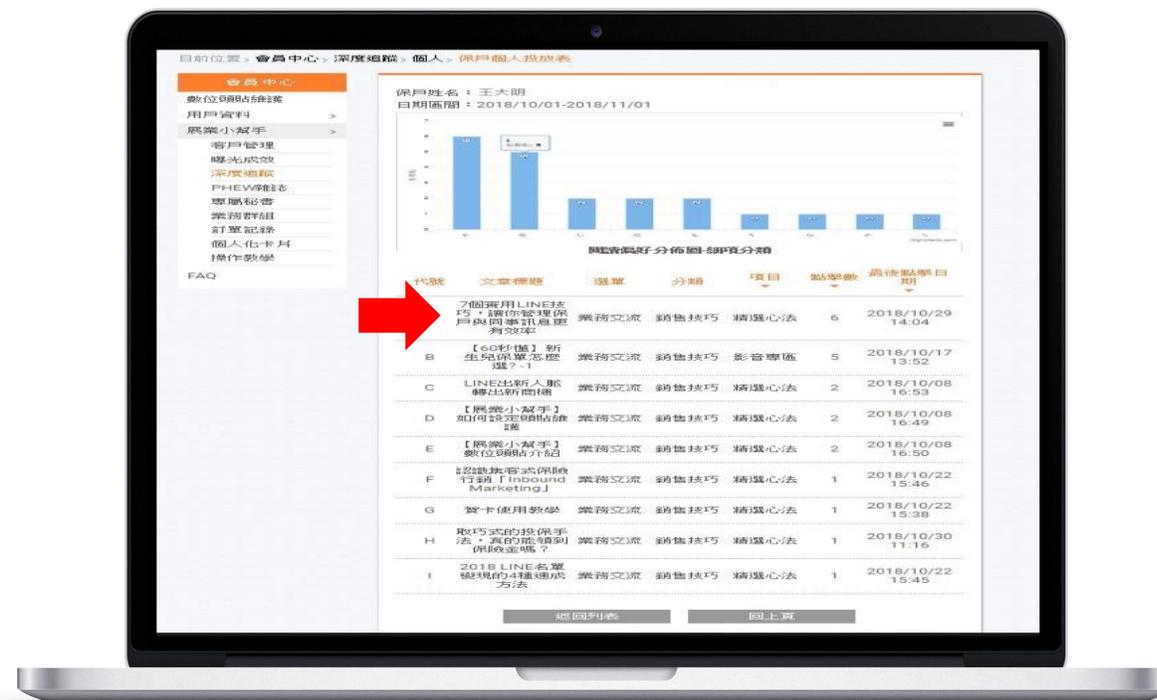


類別	點擊次數	最高點擊項目	細項
銷售技巧	21	精選心法	觀看細項
玩美生活	11	流行線上	觀看細項
時事	10	熱門話題	觀看細項
醫療	4	疾病預防	觀看細項
身心準備	3	心理素質	觀看細項
休閒生活	3	旅遊	觀看細項
財富規劃	3	保險規劃	觀看細項
信心補給	2	激勵金句	觀看細項
理財	1	理財新知	觀看細項
親子兩性	1	兩性關係	觀看細項

回上頁

Step 8

還可了解每個主題閱讀的文章標題



目前位置: 會員中心 > 深度追蹤 > 個人 > 保戶個人追蹤表

會員中心

- 數位理財精要
- 用戶資料
- 展業小幫手
- 客戶管理
- 專案成效
- 深/廣追蹤
- FB/FH/傳單誌
- 專屬秘書
- 業務群組
- 訂單記錄
- 個人化卡片
- 操作教學
- FAQ

保戶姓名: 王大明
日期區間: 2018/10/01-2018/11/01

觀看偏好分佈圖-細項分類

代號	文章標題	選單	分類	項目	點擊數	最後點擊日期
A	7個實用LINE技巧,讓你管理保戶與同事訊息更有效率	業務交流	銷售技巧	精選心法	6	2018/10/29 14:04
B	【60秒懂】新生時保單怎麼選? - 1	業務交流	銷售技巧	影音專區	5	2018/10/17 13:52
C	LINE出新人脈,釋出新商機	業務交流	銷售技巧	精選心法	2	2018/10/08 16:53
D	【展業小幫手】如何設定簡訊群	業務交流	銷售技巧	精選心法	2	2018/10/08 10:49
E	【展業小幫手】數位追蹤好站點	業務交流	銷售技巧	精選心法	2	2018/10/08 16:50
F	認識批發式保險行銷「Inbound Marketing」	業務交流	銷售技巧	精選心法	1	2018/10/22 15:46
G	雙卡使用教學	業務交流	銷售技巧	精選心法	1	2018/10/22 15:38
H	取巧式的投保手法,真的能夠到保險金嗎?	業務交流	銷售技巧	精選心法	1	2018/10/30 11:16
I	2018 LINE名譽展現的4種達成方法	業務交流	銷售技巧	精選心法	1	2018/10/22 15:45

返回列表 回上頁

THANK YOU



LINE@



官方網站



FB粉絲團

好險網科技股份有限公司

www.phew.tw

02-7729-6939



好險網