



# 全渠道銷售及行銷自動化

Omnichannel Sales and Marketing Automation

自動吸引更多潛在客戶  
增加生意



## 有咩簡單易用方案可以一次過?

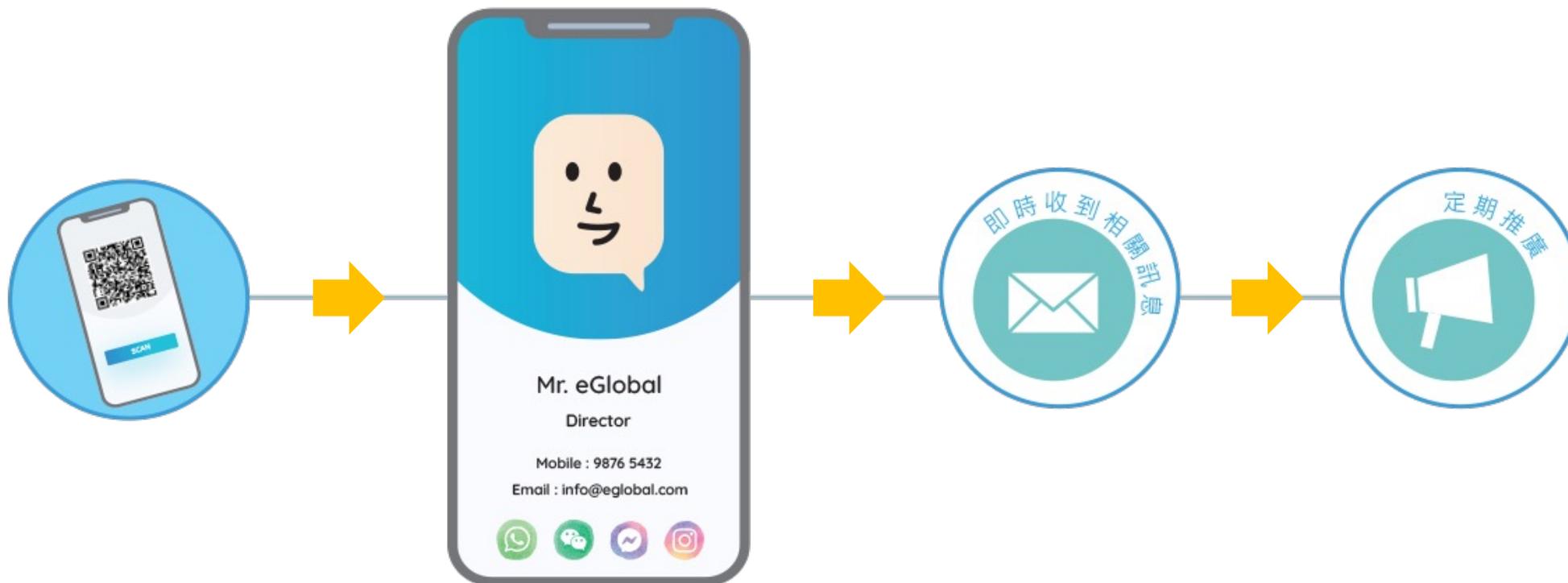
- ▶ 建立及推廣品牌
- ▶ 增加銷售
- ▶ 轉化及優化顧客關係

打造屬於你的Portal Folio



Omnichannel Sales and Marketing Automation

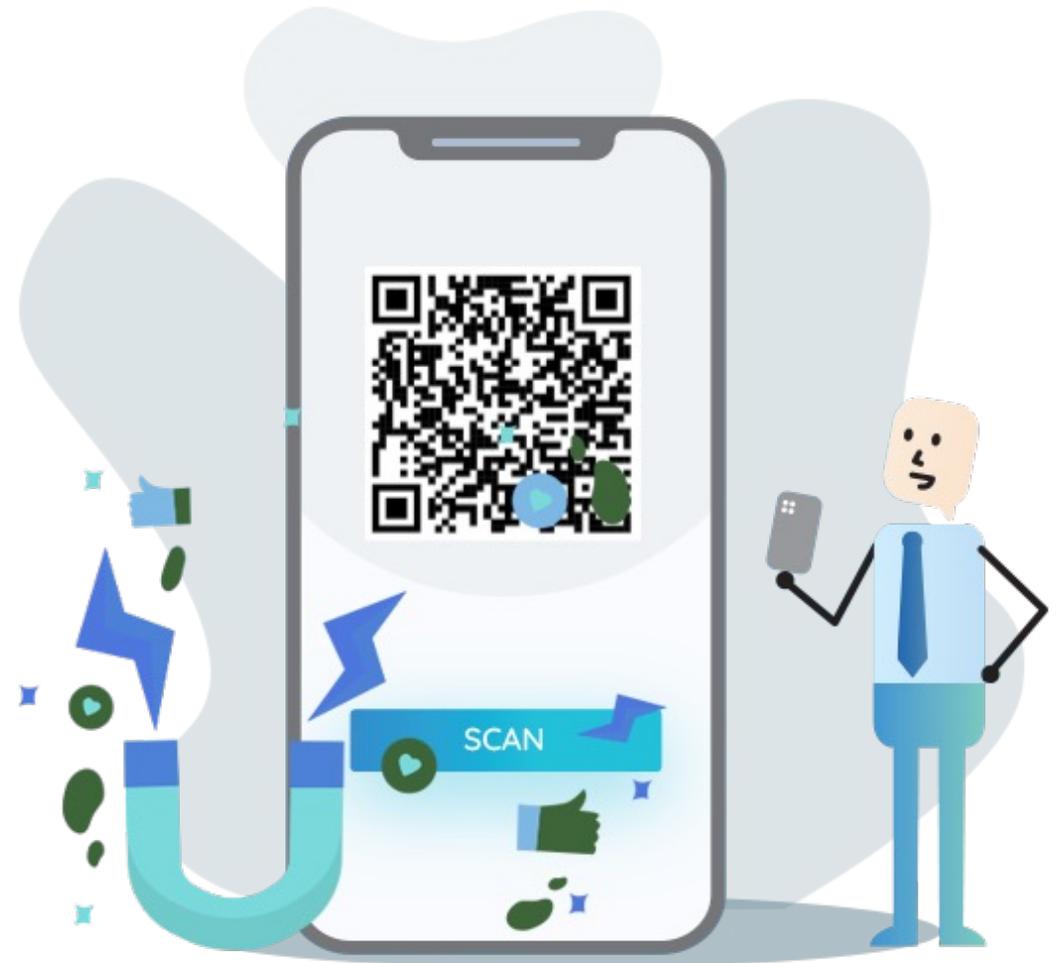
# 全渠道銷售與行銷自動化



## Omnichannel Sales and Marketing Automation

# 全渠道銷售與行銷自動化

- ▶ 全新銷售模式
- ▶ 掌握在手中的自動化流程
- ▶ 自動化令你更容易方便營銷及管理
  - OMO 線上線下的活動  
(如Popup store, webinar, seminar)
  - 展覽會
  - 團購
  - 節日銷售推廣
  - 面對面銷售或更多



## POCKETLOG

# 新零售，新銷售模式

## 輕鬆高效地進行各種營銷和客戶關係管理

我們在建立成功的商業關係和推動業務成長方面，傳統的名片、簡報和銷售方法不再足夠。

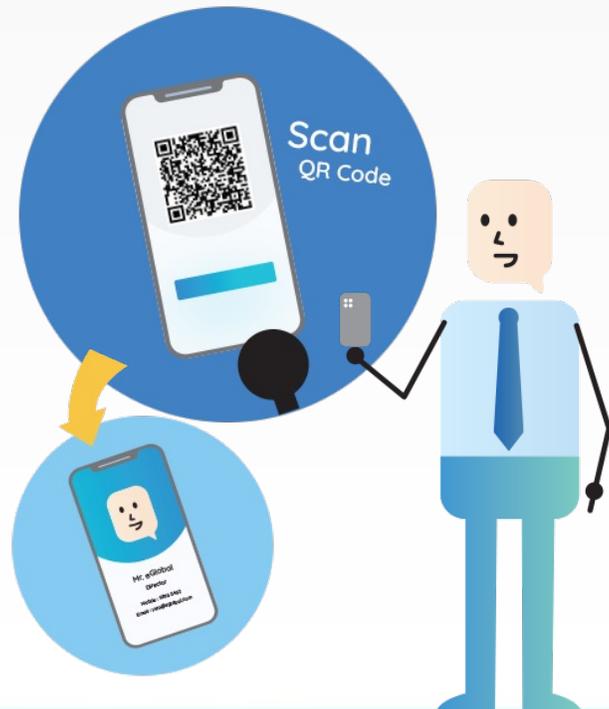
POCKETLOG將名片、簡報和銷售流程緊密結合，並與自動化工作流程整合。智慧名片不僅包含您的聯絡訊息，還可以展示您的產品、服務和個人品牌形象。透過掃描二維碼，潛在客戶可以直接了解更多關於您的信息，快速且輕鬆地與潛在客戶建立聯繫並引導進



## POCKETLOG

# 4大步驟助你提升銷售業績

- 1 掃QR Code , 打開Pocketlog 電子名片  
掃描二維碼即可立即查看您的電子名片



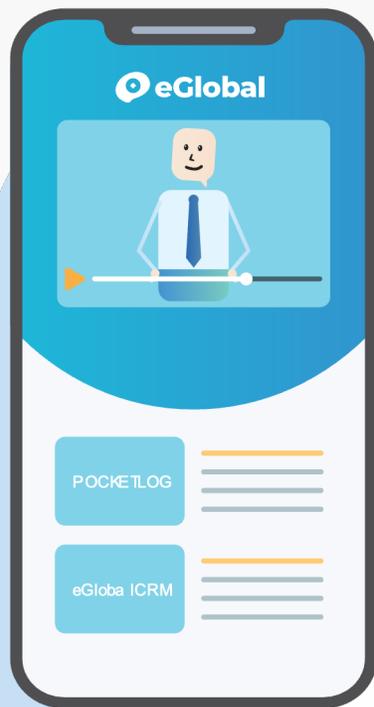
- 2 名片展示與一鍵加聯絡  
您可以輕鬆展示您的電子名片,並讓對方一鍵加入您的通訊錄。這樣可以快速建立初步聯繫



eNamecard

# 3

讓客戶查看您的產品/服務介紹  
您可以在PocketLog內展示您的產品或服務的詳細介紹

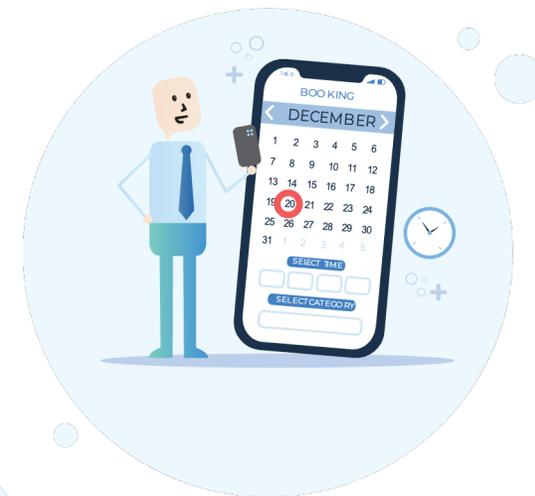


# 4

Funnel Automation  
自動跟進潛在客戶和現有客戶



Booking  
讓客戶即時預約您的服務



Chat Sales and Marketing  
進行即時溝通和推廣



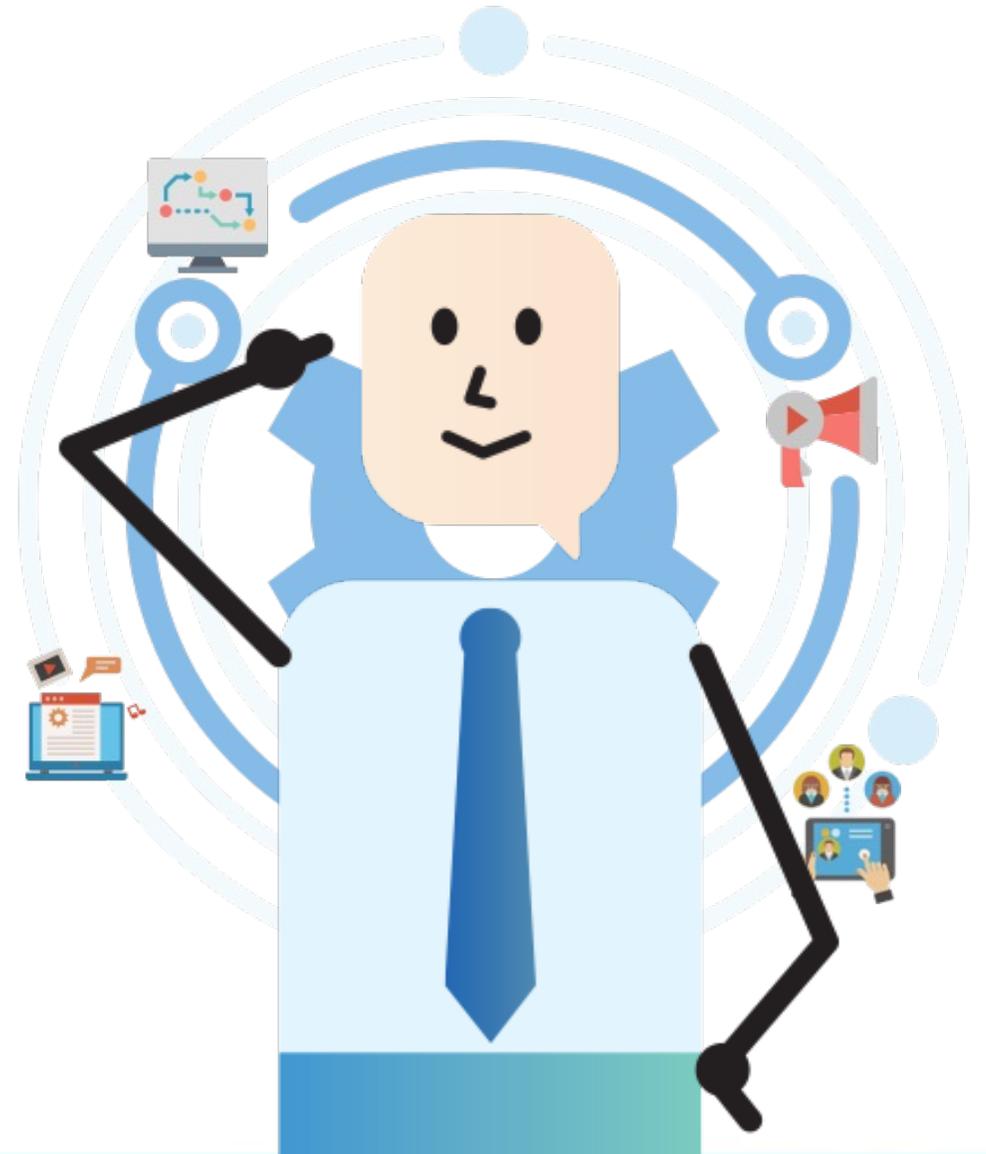
## Automation

# 自動化跟進

- ▶ 交換卡片同時即時自動跟進, 快人一步  
贏取客人信任

## 提高品牌知名度/智能銷售推廣

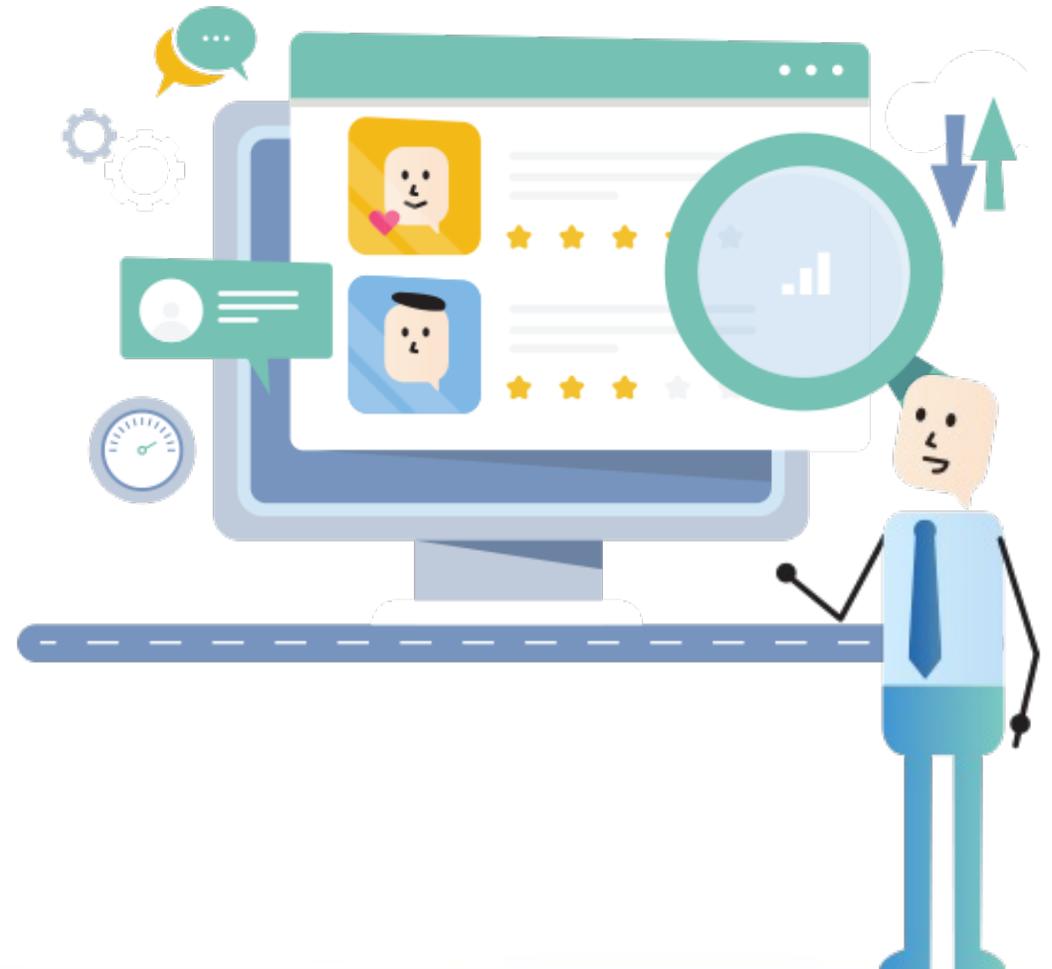
- ▶ 多項預設的營銷自動化, 為你提供不同的行銷的祕訣
- ▶ 掌握你的顧客喜好, 展開容制化及多渠道再行銷提升營收



## Customer Management 客戶關係管理



- ▶ 照顧你每一個階段的客人, 轉化成為你的熟客, 轉化成銷售
- ▶ 個人化標籤, 讓品牌了解客戶喜好及需求
- ▶ 改善客戶體驗, 讓每一個流程都為品牌加分



# 什麼是營銷漏斗

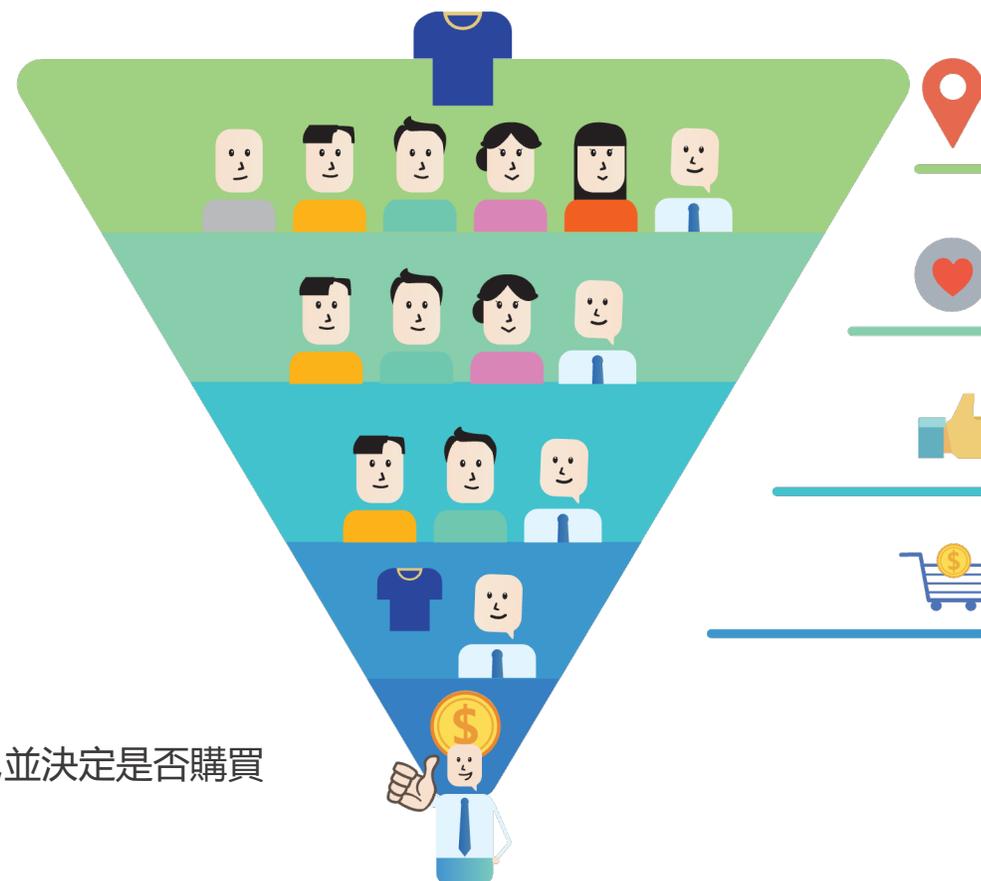
## Marketing Funnel?

營銷漏斗是一個概念性模型

營銷漏斗是讓銷售人員了解潛在客戶整個購買過程中的行為歷程, 展示從最初接觸大量潛在客戶,到最終少數客戶實際購買並持續回購的過程

消費者購買過程的行為歷程, 主要分為5個

1. **接觸 (Awareness)** 大量潛在客戶初次接觸產品/服務/品牌。
2. **興趣 (Interest)** 部分潛在客戶對產品產生興趣和認知。
3. **考慮 (Consideration)** 有興趣的潛在客戶會仔細評估產品,與競爭對手進行比較,並決定是否購買
4. **購買 (Conversion)** 有興趣的潛在客戶中,有少部分進行實際購買。
5. **回購/推薦 (Repurchase/ Referral)** 部分購買客戶會持續回購,成為忠實客戶。

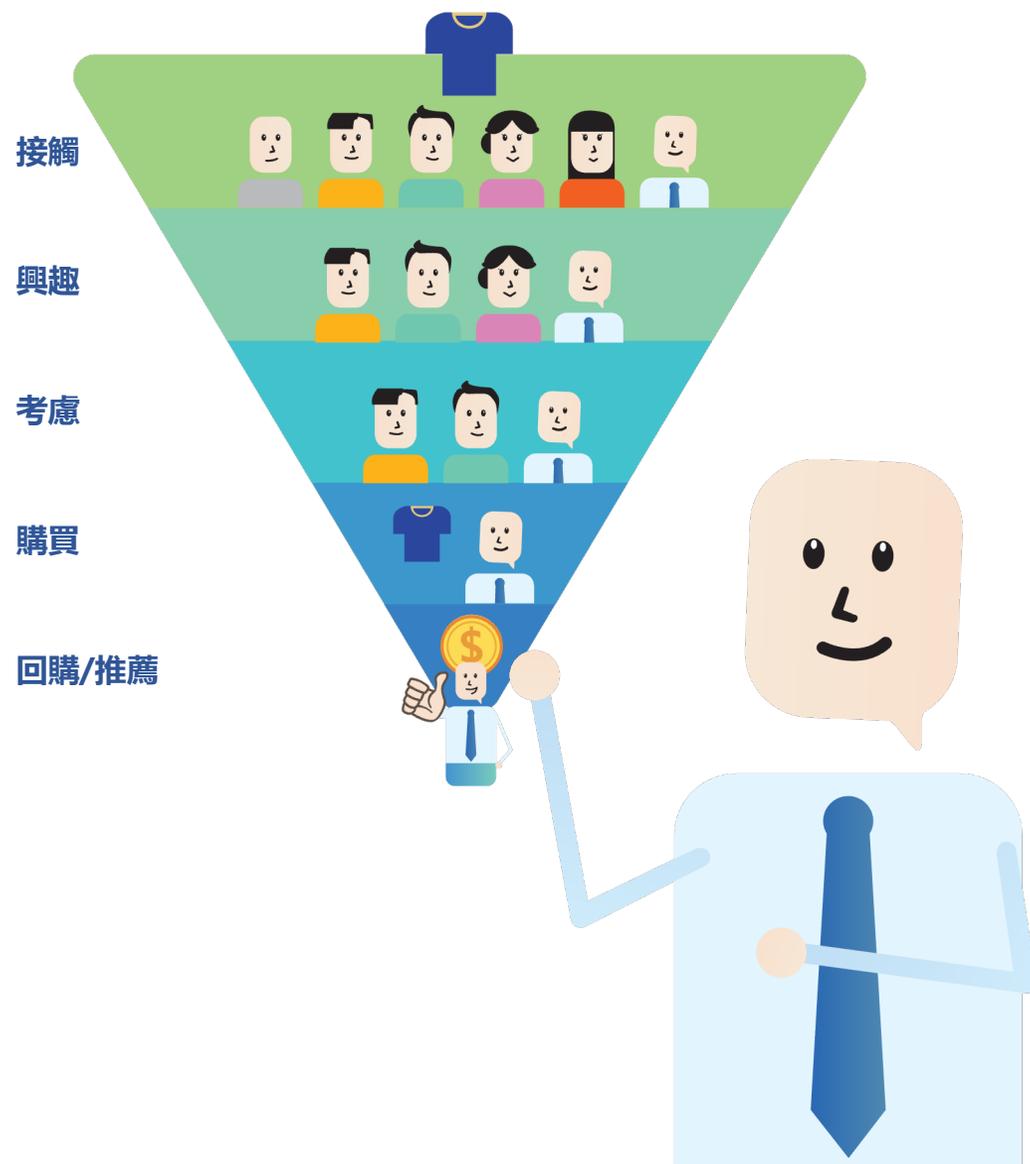


# 什麼是營銷漏斗

## Marketing Funnel?

每個階段,客戶數量都會逐步減少,就像漏斗的形狀一樣。因此,這個模型被稱為**"營銷漏斗"**。

協助營銷人員可以更好地了解客戶在購買過程中的行為,並制定針對性的營銷策略,提高每個階段的轉化率,最終獲得更多的實際消費者。



# 為甚麼需要營銷漏斗

## Marketing Funnel?

幫助企業更有效地吸引和轉化潛在客戶

### 找到真正的目標客戶群:

通過分析客戶在漏斗各階段的行為和特徵，企業可以更好地了解哪些是真正有興趣和潛力成為客戶的人群。這可以幫助企業集中有限的營銷資源，針對最有價值的潛在客戶群展開行動。



# 為甚麼需要營銷漏斗

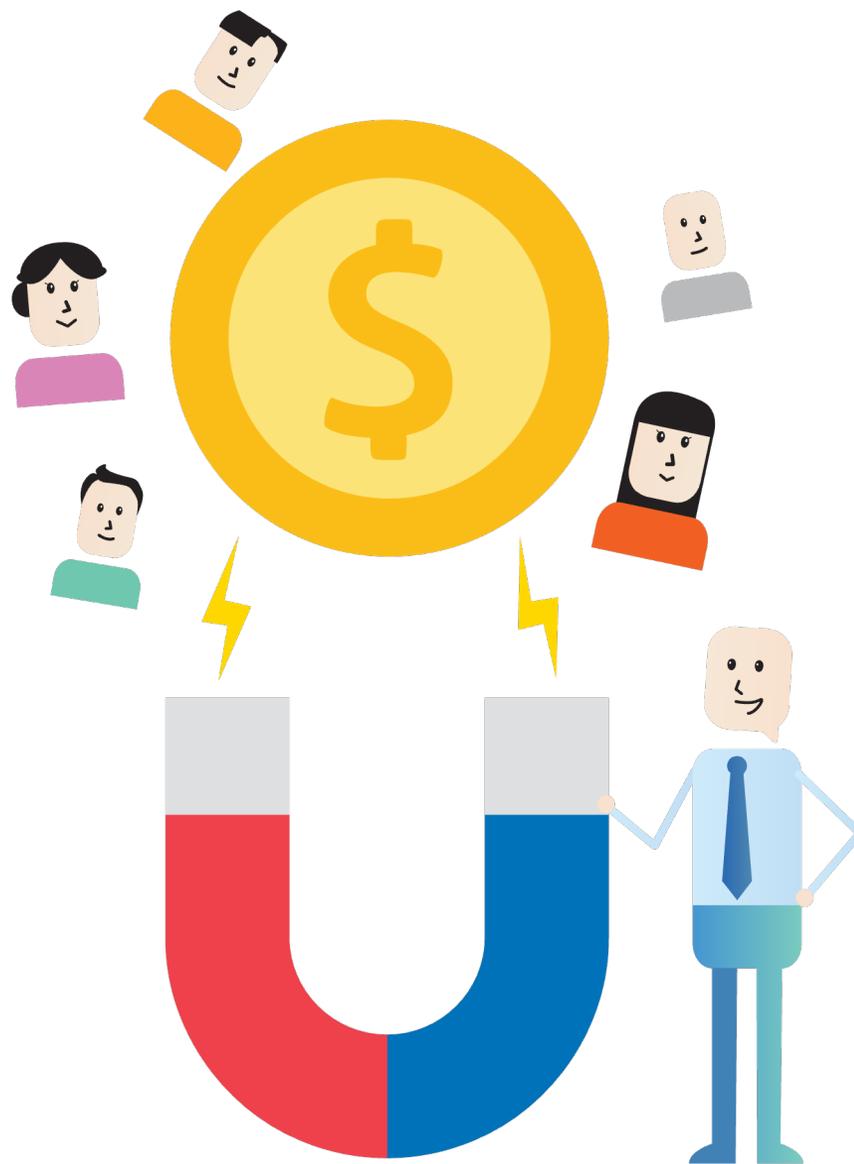
## Marketing Funnel?

### 提高客戶轉化率:

營銷漏斗可以清楚地展示潛在客戶從瀏覽到成交的整個過程。企業可以針對漏斗中每個階段的潛在客戶採取不同的行銷策略和互動方式，有效地推動客戶從"潛在"到"成交"的轉化。

### 深化客戶關係:

營銷漏斗不僅可以幫助企業吸引新客戶，也可以用來維護和發展現有客戶關係。通過持續跟蹤客戶行為和需求，企業可以對症下藥，為客戶提供更加貼心和個性化的服務或資訊，增強客戶忠誠度。



# eGlobal Marketing Funnel 如何為企業帶來價值?

根據不同階段設計適合的行銷策略

## 第1階段: 獲取潛在客戶

利用POCKETLOG自動化電子名片、電子郵件行銷(EDM)、簡訊行銷(SMS)、著陸頁(Landing Page)、WhatsApp推廣等方式,增加品牌曝光度,吸引大量潛在客戶。



# eGlobal Marketing Funnel 如何為企業帶來價值?

## 第2階段: 培養客戶

透過自動記錄客戶行為偏好的標籤功能,制定個性化的行銷推廣,持續透過電子郵件、簡訊、WhatsApp、部落格等管道與潛在客戶接觸和培養。



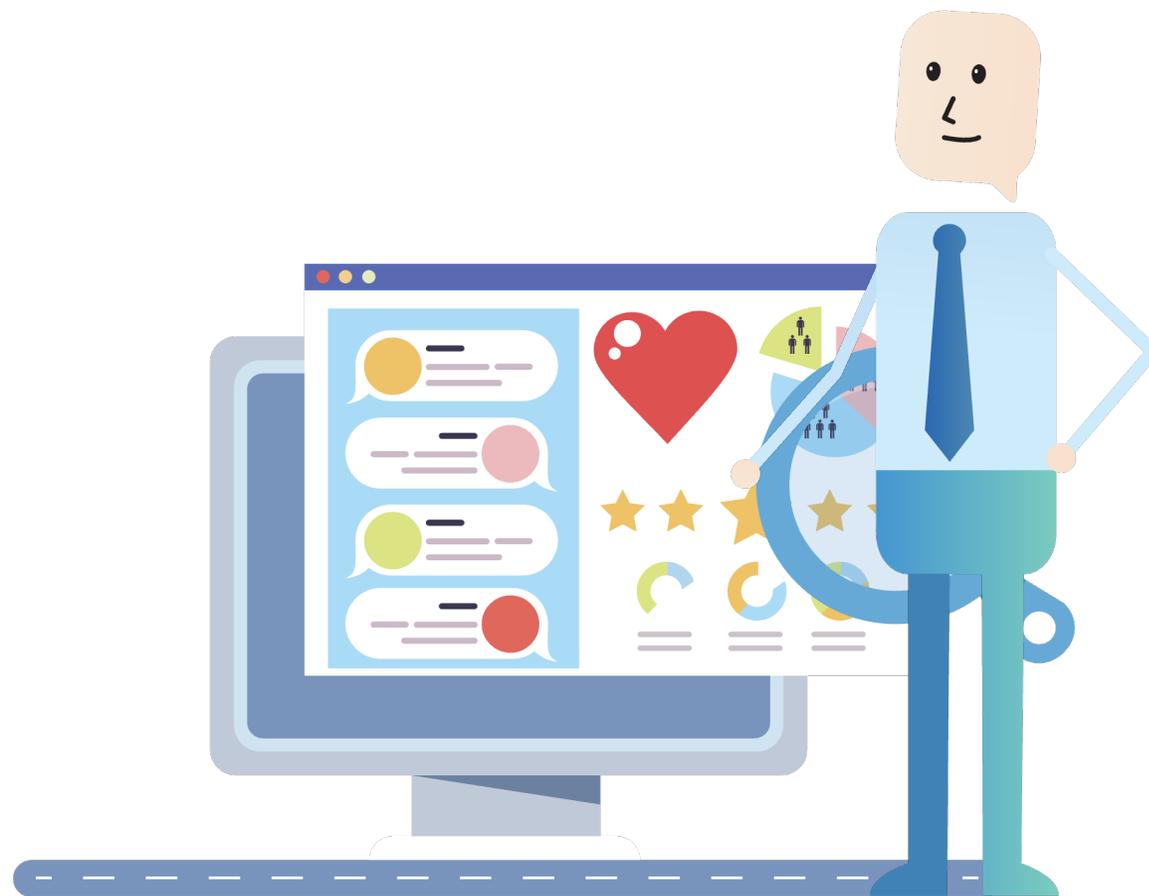
# eGlobal Marketing Funnel 如何為企業帶來價值?

## 第3階段: 促成交易

運用內置的工具協助收款、安排預約或完成產品/服務購買。

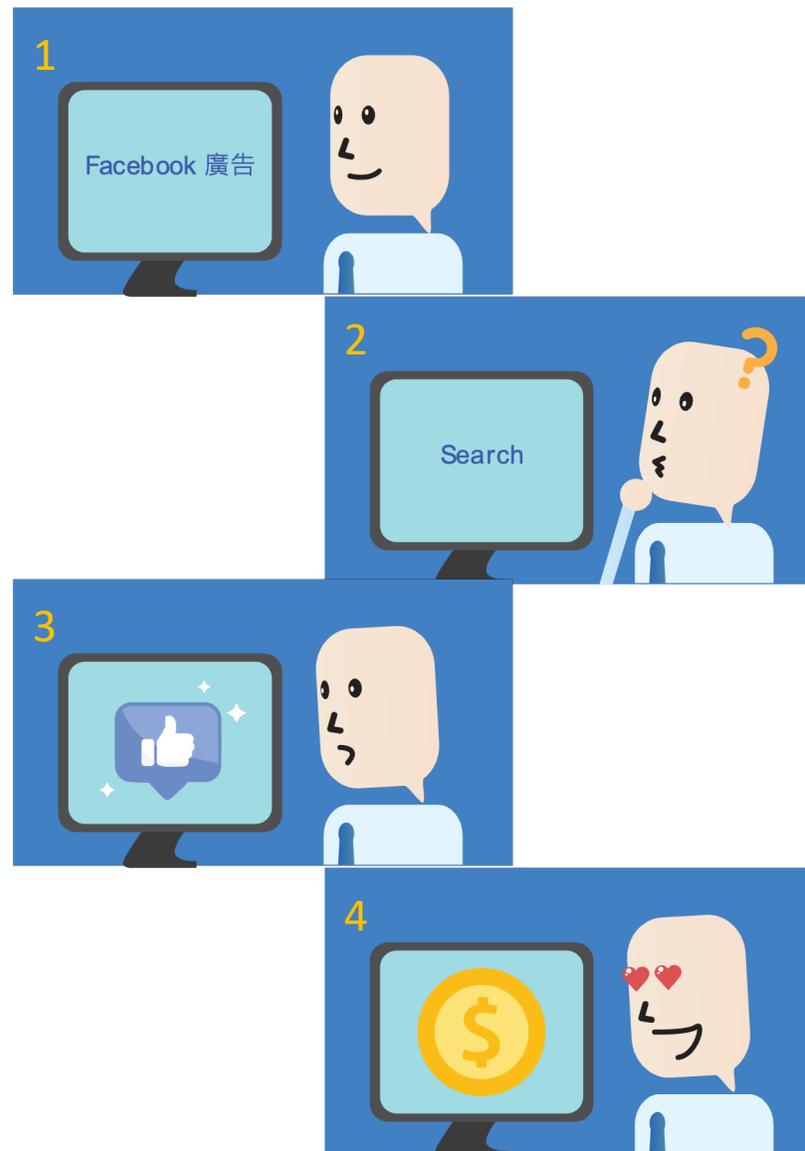
## 第4階段: 維繫客戶關係

定期分析相關數據,制作個人化內容,以提升客戶忠誠度並促進回購。



# 行銷漏斗案例

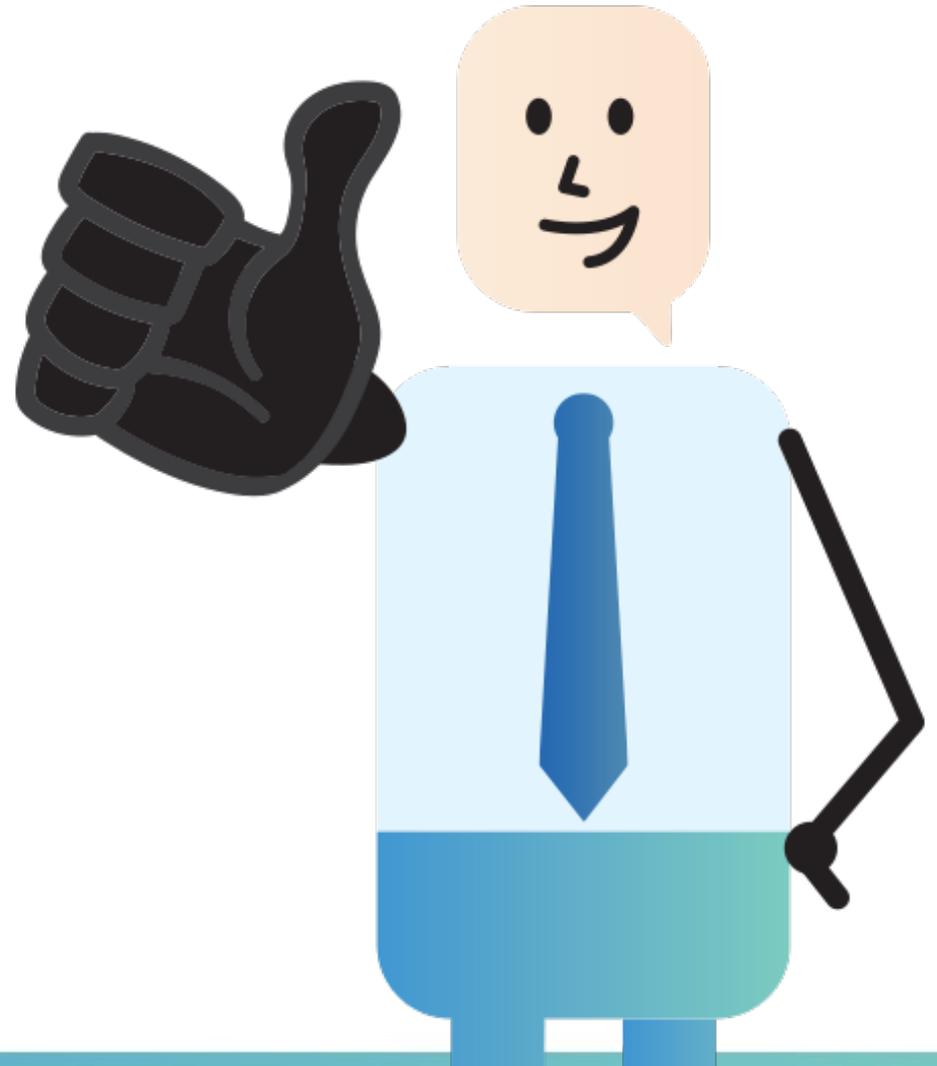
1. 潛在客戶透過Facebook廣告看到吸引人的標題,開始對您的品牌、產品或服務產生認知和興趣。
2. 潛在客戶開始搜索更多關於您的品牌、產品或服務的資訊,並考慮是否應該購買。
3. 當潛在客戶進入您的著陸頁面時,看到詳細的內容介紹或使用者分享(如KOL試用成效),就會產生購買意願。
4. 您可以利用限時優惠、贈品或免費試用等誘因,促使潛在顧客即時填寫資料或付款,完成訂單,從而成為真正的顧客。



## Why Choose eGlobal Solution

# 為甚麼使用eGlobal Solution

- ▶ 操作簡單易用易明
- ▶ 提供預設的推廣活動模板  
(Online Marketing Campaign Template)
- ▶ 解決零售痛點:
  - 不懂如何挽留流失的客戶
  - 不知如何入手去吸納更多新潛在客戶/客戶



V8Global

eGlobal

Thank You