

为挑战而生

商机的意义和流程

139系统产品经理-李玉泽

2020.7.27

为挑战而生

139SYSTEM

01 商机概述

02 定位和流程

03 对服务团队的价值

01

商机概述

Please enter your title

商机概述

商机的意义

节流

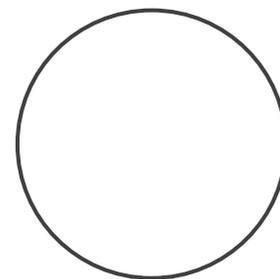
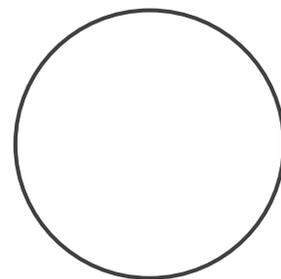
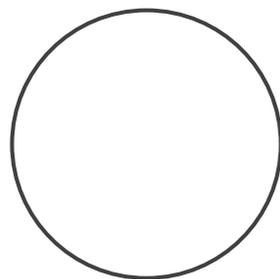
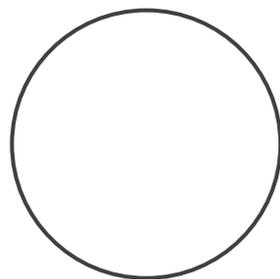
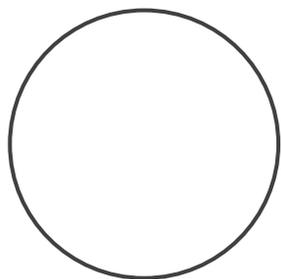
帮做企业控制成本，避免竞价托管，SEO专员等不必要的人力物力投入和浪费；

开源

专业运营，保障商机，增加企业销售额，调整营收结构；

发展

根据推送商机分析，让企业开拓新市场，更有信心。



02

定位和流程

Please enter your title

市场定位

目标客户群体

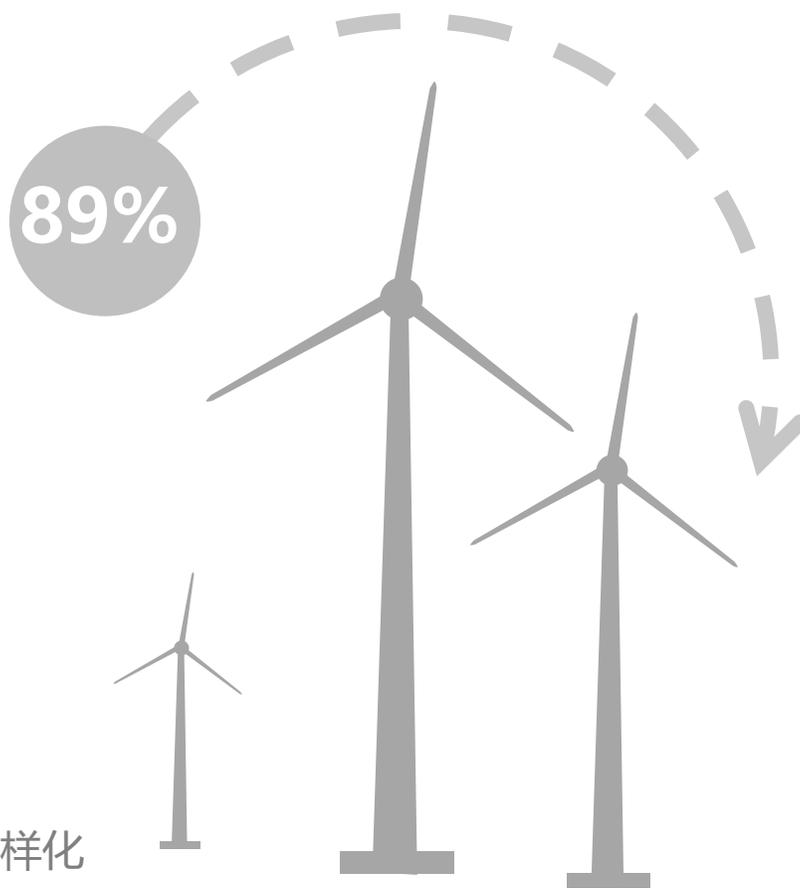
区域要求：全国

企业要求：具备一定实力的厂家

单额要求：单次合作利润比较可观

行业要求：生产制造企业，机械设备

产品要求：主营产品（或业务）多元化，多样化

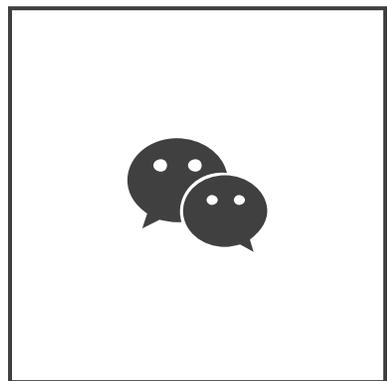


满意度

续费率

高客单价

前期资料准备



资料准备

商机下单表须认真填写：主做的细分产品型号或种类确认清楚，不做产品标记明白。

(与商机精准度有关：避免推广的不是用户精准的求购询盘。)

商机关键词列表务必和付费企业确认，并留证据。

(总部推广的广告内容，求购者所需产品，均以此为标准。)

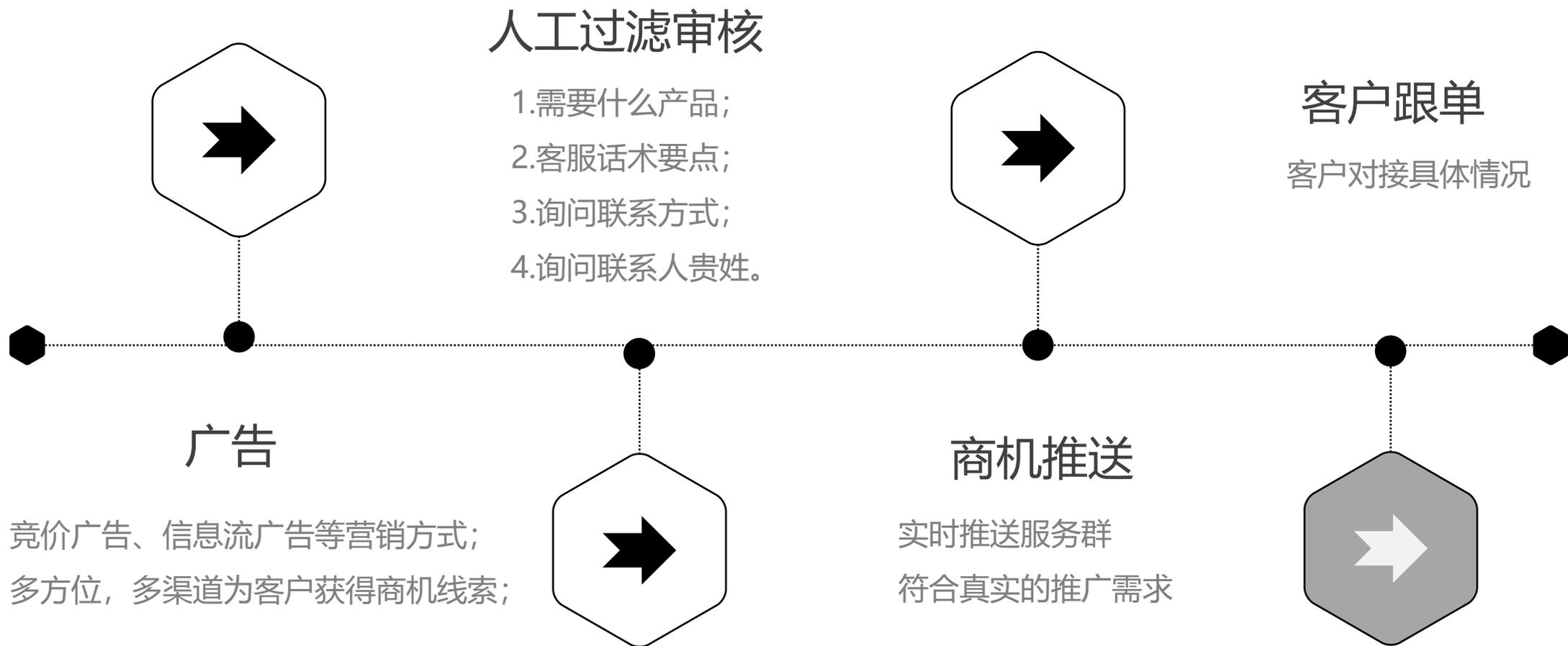
商机资料备注：

和客户确定不做产品（例：客户做激光设备的，主要做激光打标机设备，需要确定哪些激光设备不做，如未标注，总部默认都做。）

产品主要针对人群（例：企业，工厂，个人，学校等等）

针对特殊行业产品的客服话术要点（例：需要多少千瓦的发电机等）

商机来源流程



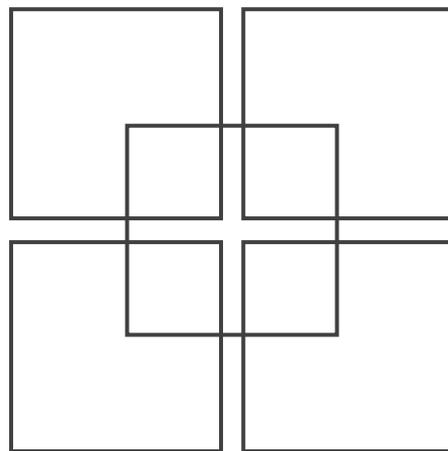
商机状况

推送商机频率

正常推送商机时，三周时间，都没有商机推送，可反馈频率情况，沟通情况，相应调整

避免商机误会

建议付费客户在沟通商机时，电话录音。
付费客户反馈商机异议时，提供证据录音或截图。合作商电话回访商机情况并录音。自行判定商机是否计入。无法判定时，服务群反馈并提交《商机申诉书》至总部。



商机相应调整

同一个客户，每5条或10条商机，汇总情况反馈总部，总部根据情况相应调整。

商机汇总反馈

商机数量推送60%或服务期时间70%，提供客户情况分析和建议解决方案到总部，总部配合合作商提高续费率

商机状况解决流程

推送商机频率

在服务群反馈情况，及时调整。

避免商机误会

合作商无法判定商机是否计入时，收集证据（录音和截图），填写《商机申诉书》，发送邮件到dor@ptg139.com。总部在工作日48个小时内给出商机判定结果。

商机相应调整

合作商汇总客户反馈商机情况和建议解决方案，发送邮件到dor@ptg139.com。在24小时内推广作出调整。

商机汇总反馈

合作商提供客户情况分析和建议解决方案，发送邮件到dor@ptg139.com。总部在5个工作日内沟通客户续费的解决方案。

商机判定标准

- 商机出现以下情况，付费客户且在8小时之内反馈的：

1. 需求者属于同行恶意骚扰或不良询价的，经检验（有截图或录音）反馈属实，不计入；
2. 需求者留微信，怕电话骚扰，客户反馈微信如何都加不上，经检验反馈属实，不计入；
3. 需求者留错电话，客户沟通是个人或其他不对口需求企业，经检验反馈属实，不计入；
4. 需求者所需产品不符合客户行业，反馈属实，不计入；（例如：客户做挖掘机，需求者咨询劳务输送）
5. 需求者所需产品与客户经营产品不一致，反馈属实，不计入；（例如：客户卖激光机的，需求者咨询的是破碎机）

立场：冷静，公正，客观，中立

03

对服务团队的价值

顺势而为

网络营销趋势

网络推广模式单一，
企业可选择性不多。
钱花了，有曝光量，效果还不错。

网络推广模式多样化，
企业无从选择。
钱花了，有曝光？有询盘？

139系统服务模式，让企业有曝光量，保障结果，让我们在合作单位面前更有尊严。

2010

2018

现在

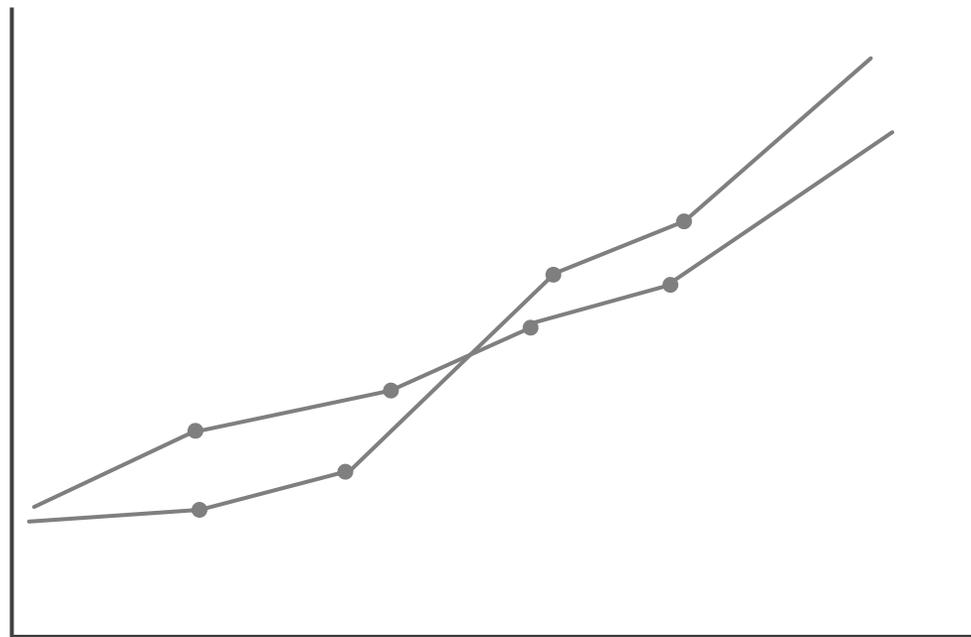
客户认可

服务模式

企业官网有曝光率，结果有商机数量保障。
推广运营工作，总部全外包。

服务团队

做好客户情况分析；
做好客户对接流程；
做好客户情况沟通；
引导客户情绪，解决客户问题。



客服团队的收获

01

日常工作

流程顺畅；标准清晰；简单又高效。
更多时间在做客户情况分析和有效沟通。



结果

满意度：在合作单位更有尊严。
续费：在公司更有存在感和价值。
钱：拿到的工资更高且稳定。

02

为挑战而生



THANKS

