

NỘI DUNG

Mô tả

Trang

GIỚI THIỆU

Phiên bản - Xuất bản 2020

Tầm nhìn và sứ mệnh	3
Hướng doanh nghiệp của bạn phù hợp theo phương thức Solahart	5
Kênh phân phối chuyên biệt Solahart	7
Hoạt động thành công của một doanh nghiệp Solahart	8
Lịch sử của Solahart	9

THỊ TRƯỜNG CỦA BẠN

Phiên bản - Xuất bản 2020

Kênh tiếp thị được minh chứng của Solahart tới thị trường	3
Am hiểu thị trường của bạn	7
Tim hiểu thị trường của bạn	11
Những gì bạn cần biết	13
Thị trường bao gồm cả các đối thủ cạnh tranh của bạn	26

TẠO KHÁCH HÀNG TIỀM NĂNG

Phiên bản - Xuất bản 2020

Quảng bá để tạo khách hàng tiềm năng	3
Kiểm tra kế hoạch quảng cáo	6
Tạo khách hàng tiềm năng và Phát ngôn trước công chúng	8
Tạo khách hàng tiềm năng thông qua quảng cáo	9
Tạo khách hàng tiềm năng thông qua quan hệ công chúng, truyền thông xã hội, và thông cáo báo chí	12
Tạo khách hàng tiềm năng thông qua các bảng hiệu được lắp đặt	21
Tạo khách hàng tiềm năng thông qua Khách hàng tiềm năng trực tuyến	22
Tạo khách hàng tiềm năng thông qua Thư trực tiếp và tờ rơi	24
Tạo khách hàng tiềm năng thông qua các chương trình và triển lãm	26
Tạo khách hàng tiềm năng thông qua các điểm trưng bày	29
Tạo khách hàng tiềm năng thông qua quan hệ cá nhân	29
Tạo khách hàng tiềm năng thông qua các hoạt động phát triển kinh doanh	30

NỘI DUNG

Mô tả

Trang

SẢN PHẨM & DỊCH VỤ

Phiên bản - Xuất bản 2020

Lên mục tiêu và Phục vụ Thị trường	3
Lợi ích của Solahart	5
Lợi ích của Máy nước nóng năng lượng mặt trời Solahart	9
Tính năng, Ưu điểm và Lợi ích	9
Những lý do khác để mua Solahart	14

QUÁ TRÌNH BÁN HÀNG

Phiên bản - Xuất bản 2020

Quy trình bán hàng của Solahart	3
Những ấn tượng đầu tiên	4
Đào tạo tóm tắt về ấn tượng đầu tiên	6
Thuyết trình bán hàng của Solahart - Quy trình bán hàng 8 bước	11
Quy trình bán hàng 8 bước	12
Kĩ thuật tạo quan hệ và bước chân vào cửa	14
Chương trình làm việc / Ngồi xuống	15
Thu thập thông tin	16
Kiểm tra / Xây dựng giá trị	17
Tính năng & lợi ích / CÓ	18
Cung cấp báo giá	19
Xử lý phản đối	20
Cảm ơn khách hàng / Theo dõi	24
Những ấn tượng tiếp theo	25
Dịch vụ sau bán hàng	26
Theo sát	26
Lắp đặt	26
Lời giới thiệu	28
Dịch vụ	29

NỘI DUNG

Mô tả

Trang

HƯỚNG DẪN PHONG CÁCH THƯƠNG HIỆU

Phiên bản - Xuất bản 2020

Logo nhận dạng Solahart	5
Kiểu chữ thương hiệu	9
Màu sắc thương hiệu	10
Hình ảnh nhận diện thương hiệu	11
Chiến lược quảng cáo đẩy và hình ảnh	12
Bảng hiệu và thiết kế phương tiện mang thương hiệu	15

NGUỒN LỰC

Phiên bản - Tháng 8/2016

Diễn thuyết trước công chúng hiệu quả	5
Quy tạo khách hàng tiềm năng địa phương - Yêu cầu PA	9
Bảng hiệu lắp đặt Corflute - Ví dụ	13
Sử dụng thư hiệu quả	15
Quy trình thiết lập một buổi triển lãm	21
Nguồn lực phát triển kinh doanh	27
Ưu đãi dành cho trường học và Cơ hội gây quỹ	29
Chương trình & Hoạt động Sáng kiến Trường Năng lượng Mặt trời	30
Ưu đãi đặc biệt của Câu lạc bộ	36
Ưu đãi Câu lạc bộ và Cơ hội Gây quỹ	37
Đề xuất một chương trình mời gọi bạn bè	38
Tài liệu về chiến lược gõ cửa 'Door Knocking'	39

HƯỚNG DẪN QUẢNG CÁO

Phiên bản - Tháng 8/2016