

推薦對象提示與實用 深入分析

我們根據各位推薦人的建議整理了這些提示。

希望這些提示能幫助您為我們介紹新客戶。

目錄

如何找出合適的推薦對象	1
成功推薦的起點：詢問基本問題	2
來自推薦人的話	3



如何找出合適的推薦對象

其他推薦人曾透過一些方法找出潛在推薦對象，詳述如下

1. 鎖定使用一般網域電子郵件地址 (例如 @gmail 或 @yahoo)，或使用網路郵件系統的人
2. 將 Google Workspace 推薦給企業家和獨立專業人士
3. 思考哪些業務對於機動性有額外需求，而且使用的工具不侷限於特定裝置，然後物色經營這類業務的公司
4. 自行架設網站來展示 Google Workspace 的優勢
5. 強調 Google Workspace 可以解決諸多不便，例如伺服器當機、垃圾郵件、空間不足或儲存空間容量太少的問題
6. 提及 Google Workspace 工具簡單易用的特點
7. 說明 Google Workspace 的特點和優勢如何抵銷其他成本
8. 談論可以使用一套整合式工具解決的問題



成功推薦的起點：詢問基本問題

問對問題是成功促成推薦的關鍵

1. 您使用的電子郵件平台為何？
2. 為什麼您不使用自己的網域建立電子郵件地址？
3. 您想過如果電子郵件地址是 @<我的公司>.com 會有什麼好處嗎？
4. 您是否已擁有或租借伺服器？
5. 貴公司有垃圾郵件、資料遺失或網路連線不穩定的問題嗎？
6. 貴公司有雲端儲存空間解決方案嗎？
7. 您想確保自己的資料安全無虞嗎？
8. 您的員工需要浪費很多時間處理 IT 工作嗎？
9. 您是否希望無需投資基礎建設或維護作業，就能享有大公司的 IT 服務？
10. 更好的通訊平台是否能讓您的員工受益？
11. 想讓您的團隊取得有助提高生產力和效率的工具嗎？
12. 貴公司是否有員工需要出差或遠距工作，同時要即時掌握最新動態並與辦公室保持聯繫？
13. 您的員工會使用可以即時更新的線上日曆來安排活動，以及協調合適的開會時間嗎？
14. 您是否希望能隨時隨地透過任何裝置存取工作文件和公司電子郵件，即使在路上也能繼續辦公？
15. 如果您的員工能在同一份文件或簡報中同步工作，而不必來回傳送檔案，這對他們是否有好處？
16. 貴公司需要大量儲存空間嗎？



來自推薦人的話

以下是其他推薦人提供的結論和建議

持續建立關係網

「我對所有聯絡人宣傳了相關資訊。只要瞭解這些工具及其潛力，就能輕而易舉找到推薦對象。」

- **J. O. Cota**

研究客戶的需求

「要成功推薦，就必須瞭解客戶的需求，據此判斷 [Google Workspace] 可以在哪些方面派上用場。」

- **G. Pereira**

「只要瞭解潛在客戶的需求和 [Google Workspace] 工具的使用方式，就會知道該平台能如何滿足客戶的期望。」

- **H. Esguerra**

「如果我們發現客戶有溝通問題，就會建議客戶使用日曆和 [Google Meet]，這將為他們帶來極大改變！」

- **E. Stumpf**

給客戶周全照顧

「客戶還未遇到問題時，便已知道 Google 會為他們提供支援，因此備感安心。」

- **E. Stumpf**



如何觸及潛在客戶

「我發現有公司使用 @hotmail、@outlook 或 @gmail 結尾的電子郵件地址時，就會說『嘿！為什麼不使用自己網域的電子郵件地址呢？』」

- **J. Oscar**

「您是否考慮過，如果您的電子郵件地址是 @<我的公司>.com 會有什麼好處？又會對您的業務帶來哪些改變？」

- **H. Esguerra**

展示 Google Workspace 工具的優勢

「我總是從我的電子郵件開始演示 [Google Workspace] 平台的運作方式。我會示範如何存取、建立及共用文件，還會展現如何與各地的團隊成員即時協作。」

- **J. E. Cota**

「只要使用一個電子郵件平台，即可在同一份文件中協作，或是透過 [Google Meet] 進行視訊通訊或收發訊息；展現這樣的優勢，客戶就會意識到他們可以隨時隨地使用任何裝置工作。」

- **J. Andrade**

「很多公司沒有伺服器、不使用雲端、沒有版本管控機制，而且高度依賴電腦。這可能造成嚴重的商業損失，而 [Google Workspace] 可以避免這種情況。」

- **E. Stumpf**