



數位銷售測驗

學習指南與測驗說明

歡迎使用數位銷售測驗學習指南！這項數位銷售測驗旨在評估及增進合作夥伴業務代表向企業銷售 Google 數位解決方案的能力。

學習指南內容

本學習指南可協助您準備數位銷售測驗，內容包括線上廣告及 Google AdWords 的基礎資訊，以及摘錄自 Google「深受信任的數位媒體顧問」計劃的諮詢銷售技巧。研讀本學習指南中的資料，將有助於在測驗中取得合格成績。本測驗所需準備時間約為 6 到 8 小時。準備完成後，請按照本指南結尾處的說明，前往參加測驗。

請記得，您必須通過數位銷售測驗，才能得到修業證書*。

關於數位銷售測驗

1. 時間：測驗時間為 90 分鐘
2. 題數：56
3. 及格分數：及格分數為 80 分
4. 重考間隔：未通過測驗者，必須等到 7 天後方可重考。

學習內容：線上廣告與 AdWords 入門

線上廣告與 AdWords 的好處

AdWords 讓您運用線上廣告創造商機：在適當的時機和地點，向適合的對象投放廣告。AdWords 有許許多多的好處。請按[這裡](#)瞭解詳情。

Google 廣告聯播網

認識了線上廣告與 AdWords 的好處之後，讓我們進一步瞭解您可以在哪裡投放廣告。請按[這裡](#)瞭解詳情。

廣告可能出現的地方

根據您的廣告定位、廣告對象和廣告類型而定，您的廣告可能會出現在網路上的許多地方。請按[這裡](#)瞭解詳情。

廣告品質

高品質的廣告可以降低廣告費用，並且獲得較高的廣告排名。請按[這裡](#)瞭解詳情。

廣告費用

AdWords 讓您完全掌控廣告費用，沒有硬性規定最低金額。您可以設定每日預算，並選擇預算的使用方式。請按[這裡](#)瞭解詳情。

指定目標對象

向合適的客戶投放廣告，是廣告活動能否成功達成目標的關鍵所在。請按[這裡](#)瞭解利用 AdWords 投放廣告的各種方法。

設定出價及預算

當您決定好要在哪個聯播網上投放廣告，以及要向哪些對象投放廣告後，接下來就要考慮預算問題。您在先前的單元已經學習到需要考慮的兩項重點：預算與出價策略。請按[這裡](#)瞭解詳情。

廣告活動規劃工具

AdWords 提供有助於建立廣告活動、達成廣告目標的工具，例如「關鍵字規劃工具」與「多媒體廣告規劃工具」。請按[這裡](#)瞭解詳情。

衡量成效的各種工具

接下來我們要介紹衡量成效的幾種工具：轉換追蹤、Google Analytics（分析）與廣告活動實驗。請按[這裡](#)瞭解詳情。

學習內容：客戶導向的銷售技巧

現在您已經初步掌握了線上廣告方案的知識，但您準備好更進一步，成為「深受信任的數位媒體顧問」了嗎？與客戶建立起更深厚、更有價值的關係。學習如何更有效地拜會客戶、透過對話引導出更多商機，以及改善問題處理能力等技巧。

步驟 1

下載並閱讀[簡易小竅門：銷售技巧指南](#)。請選擇適合您的語言版本。

步驟 2

收看 Google「深受信任的數位媒體顧問」計劃的 [13 段影片系列](#)。如有需要，您可以[開啟](#)影片的翻譯字幕。

以下是這系列影片的主題：

- 第 1 部分：規劃
 - 尋找潛在客戶（選擇性）
 - 建立人脈（選擇性）
 - 準備工作
- 第 2 部分：開場
 - 電梯簡報術
 - 會議開場白
 - 定位再定位
- 第 3 部分：鑑別

- 透過發問瞭解對方
- 第 4 部分：推薦
 - 以優點作為溝通訴求
 - 提出客製化解決方案
- 第 5 部分：結尾
 - 問題處理
 - 結尾與後續步驟的準備
 - 建立好口碑（選擇性）

參加數位銷售測驗

參加數位銷售測驗，取得修業證書

您已經讀完這份學習指南，現在該測驗一下您的知識了。通過數位銷售測驗後，您會獲得個人修業證書。您可以將它列印出來，作為內部用途。*

請依照以下步驟參加數位銷售測驗：

1. 登入您的[合作夥伴](#)帳戶。請前往「個人簡介」頁面，確認您的公司名稱是否顯示在「關聯公司」欄位中。如果有的話，即代表設定正確。如果沒有的話，請輸入公司名稱。您輸入的公司名稱會出現在「公司」下拉式清單中。接下來請按 [關聯]。
2. 依序點選 [認證] 與 [數位銷售]。
3. 按一下 [參加考試] 就可以開始測驗。

通過測驗後，最長可能需要等 48 個小時，測驗結果才會出現在測驗頁面上。

*一旦通過測驗，您就能在 Google 合作夥伴帳戶「個人簡介」頁面的「總覽」區中找到一份可列印的個人證書。

*修業證書可在公司內部使用（例如您可以將它懸掛在牆上/桌上，讓同事們知道您完成了相關訓練）。請注意，通過數位銷售測驗不是取得 Google 合作夥伴認證的必要條件，對取得 [Google 合作夥伴資格](#) 也沒有作用。