

## 8/28 電子名片推展計畫策略與相關合作配套措施

一、 透過協會推介之開班收費執行方案與下載安裝收費機制。

電子名片初期訂閱與各大協會合作推廣並採取授課教學安裝，惟協會有動員與人力支出因此將會以課程收費方式來支應協會的人力與場租成本(預計費用\$499)，然後可以免費下載課內講授安裝設定與功能應用，因之需討論問題:

Q1：電子名片訂閱免費使用期限？

A. 分成 免費版, 付費版 (增加 電子型錄,雲端名片,移除推廣連結,Web版後台管理)

Q2：免費使用期限過後是否可以停用？後續才有機會續訂收費並分潤合作協會？

A. 會引導使用免費版, 升級到付費版(影片或圖文展示付費功能)

Q3：實務上會不會Line OA有什麼問題通通都會找我們處理？

A. 平台操作使用問題,會一直優化或提供簡易線上手冊及FAQ, 並收集客戶回饋表單優化

2. 透過炫宇推廣之管理後台授權。

Q：目前有後台，但客戶列表、客戶分類、推播功能還在開發中？

A. 會提供專門團隊後台管理來經營追蹤客戶,開發優化中...

3. 轉介安裝之對象追蹤路徑。

Q1：目前用炫宇公用手機測試點了「客戶專屬連結」後，客戶資料沒有進到團隊後台。

A. 同上

Q2：合作對象轉發他製作好的電子名片出去給他的朋友後，他的朋友只要加入益達網OA就可免費使用，要如何控管第三者加入訂閱程序與連結到炫宇推展而產出的訂閱客戶管控機制？

A. 專屬團隊推薦碼

Q3：承Q1及Q2，後續如何追蹤？

A. 利用推薦碼自動將客戶歸到專屬團隊後台管理名單

4. 名片安裝之基本配備功能項目列表。

Q：DM型錄掛載、個人網頁...？

A. 區分免費跟付費版

5. 後續增值應用模組項目與推出期程及訂閱策略。

Q1：相關模組訂閱之相關訂價列表。

A. 專屬OA建制以需求單獨報價,平台模組功能預計今年底上架

Q2：相關應用模組訂閱是不是就要客戶申請自己的OA？

A. 可以統一幫客戶申請OA掛在炫宇官方帳號下

Q3：幫客戶申請OA時必要項目？(客戶提供Line帳號 / 用Line帳號申請OA)

A. 要提供對方的LINE OA帳密登入時也要對方的通行碼授權才能登入

Q4：客戶OA串接是在益達網的後台？

A. 採用日本的雲主機, 大流量獨立 小流量共用, 提供客製化OA後台給客戶

二、確認簽訂合作協議書重點內容, 除上方議題卻例外, 合作權利義務:

1. 推廣代理之定位、區域

Q: 超融合與炫宇之合作關係與推廣代理的區域

A. 台灣地區協會客戶由炫宇負責

2. 客戶訂閱繳費機制

Q2-1: 目前只有Line Pay?

A. 會再串街PCHome支連付第三方支付(信用卡, 超商, ATM...)

Q2-2: 後續是否有其他付款機制? (線上刷卡/超商繳費 ... 等)

A. 同上

3. 分潤比例與機制、續訂機制

Q3-1: 電子名片分潤?

A. 不須客製化50%, 須客製化40%(每年)

Q3-2: 現有已上架模組功能訂閱價位?

A. 專屬LINE OA以需求報價給客戶

客戶專屬連結

[https://liff.line.me/2000046931-YzgJLPzQ/team\\_oa/?uuiid=8ca7bcef-922e-495b-a453-7d2b70a3cc31](https://liff.line.me/2000046931-YzgJLPzQ/team_oa/?uuiid=8ca7bcef-922e-495b-a453-7d2b70a3cc31)

團隊後台管理

<https://team.sopdom.com/admin888/>

user: admin@shinesis.com

pass: Epower123