

如何开始售卖网站安全服务？

自动开启的网站检测功能，能扮演着如“警报系统”的角色以通知您的客户有关他们网站的任何严重恶意软件感染问题以及任何其他网站安全漏洞问题，并且同时提供您一个售卖高水准网安服务产品的机会。

您可通过使用扫描结果通知您的客户有关任何在他们的网站上未发现的严重安全漏洞问题。

然后，您便可销售自动化的网安解决方案给您的客户，帮助他们的网站自动修补安全漏洞、清理已被感染的网站、备份文件、提高站点速度以及通过防火墙阻止攻击。

销售过程概述

01. 意识

您客户的购买旅程在他购买 Sectigo SSL 证书的那一刻便开始，因为 Sectigo SSL 证书包含了自动开启的网站检测功能。

开始时，他 / 她很大可能性没意识到以下两项事情：

- 拥有全天候 24 小时监控网站安全漏洞的强大功能
- 网站安全的重要性以及网站除了 SSL 证书以外，还需要的额外网站安全层。

购买后，他 / 她在他们的域名启用所购买的 Sectigo SSL 证书。

然后，Sectigo Web 检测功能的全方位扫描器将启动，并且持续检查他 / 她的网站是否有隐藏的恶意软件、病毒或其他严重的安全问题。

系统提供简单又容易明白的威胁报告兼解决方案为您的客户提供有用的见解和补救措施。

立即且全自动化向他们推荐解决方案！

接下来，您的客户就会进入下一个阶段：考虑。

02. 考虑

在这阶段，您的客户或许已寻找到多个解决方案以解决他们的问题，包括您所推荐的解决方案。他们很大可能性正在比较和衡量着哪一个选项最适合他们。

您这时可通过发送您的客户容易明白且高度共鸣的内容，讲解您的产品、解决方案以及好处，为他们提供价值。

这样一来您便能展现您所推荐的解决方案的合理性，吸引他们向您订购 Sectigo Web Security。

您可使用的一些独特卖点：

- 向他们展示月度价值和网络安全统计数据。
- 提供“一次设置便可”的自动化网络安全服务，例如自动修补、自动恶意软件清理、提高网站性能和 DDoS 攻击防护。

若您培养与您的潜在客户的关系，您便可坐享并

提高成交机率
高达 20%

发送风险警惕电邮给您的客户通常都能促使他们当中

25% 的人数采取行动以
向您订购

您能从我们这儿获取扫描报告，报告中会列出所有您客户的网站中，被我们标记为存在任何安全风险网站。

借此机会发现所有在您客户网站中隐藏的安全隐忧，进而从您现有的客户群中挖掘销售机会。

开始您的追加销售流程并培养潜在客户。

03. 决定

在这阶段，您的客户已经进入选择阶段，而他们已下定决心购买解决方案。

他 / 她已经缩小选项并且需要您更多的协助以选择最适合他 / 她的产品和解决方案。

这时，您可通过解决他们的设置担忧和客户服务担忧以便增加他们做最终决定选择您的解决方案的信心，成功销售您的配套。

您可使用的独特卖点以帮助他们的决定：

Sectigo Web 最佳实践法和设置指南。

CMS 插件和专家帮助他们解决担忧。

通过电话、聊天系统、电邮或票务系统获取 24 小时全天候支持。

注意：
吸引新客户费用比起保留现有客户的费用贵 6 至 7 倍。

资料来源：白宫消费者事务办公室

利用以客户智能数据操作的自动化流程，以及为您准备的有用内容来协助您更有效使用 Sectigo Web 产品的先进功能和技巧。

帮助您的客户从您的网安产品看见您的生意为他们带来更多的价值，进而使得他们在更新时期时更加大可能性继续成为您的客户。

如何吸引您的客户开始？

01.

销售新的 Sectigo SSL 证书

您的客户所购买的新的 SSL 证书包括了自动开启的网站检测功能！

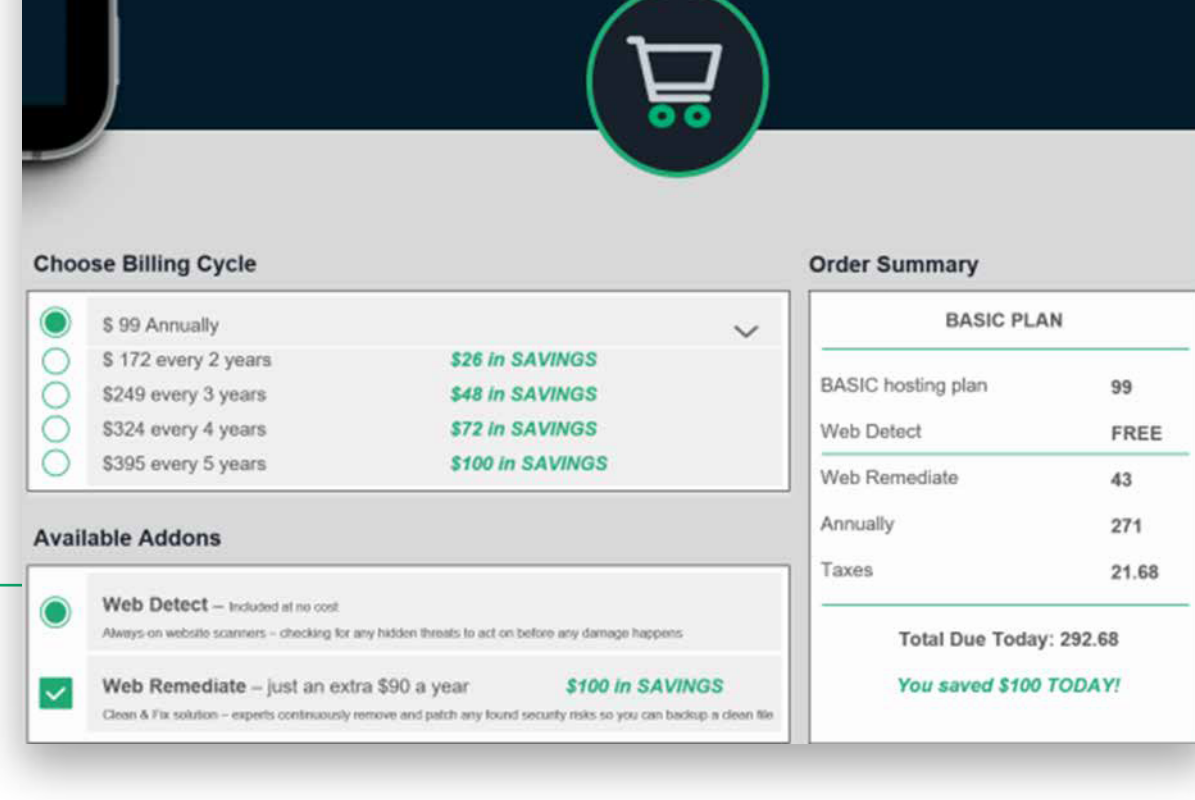
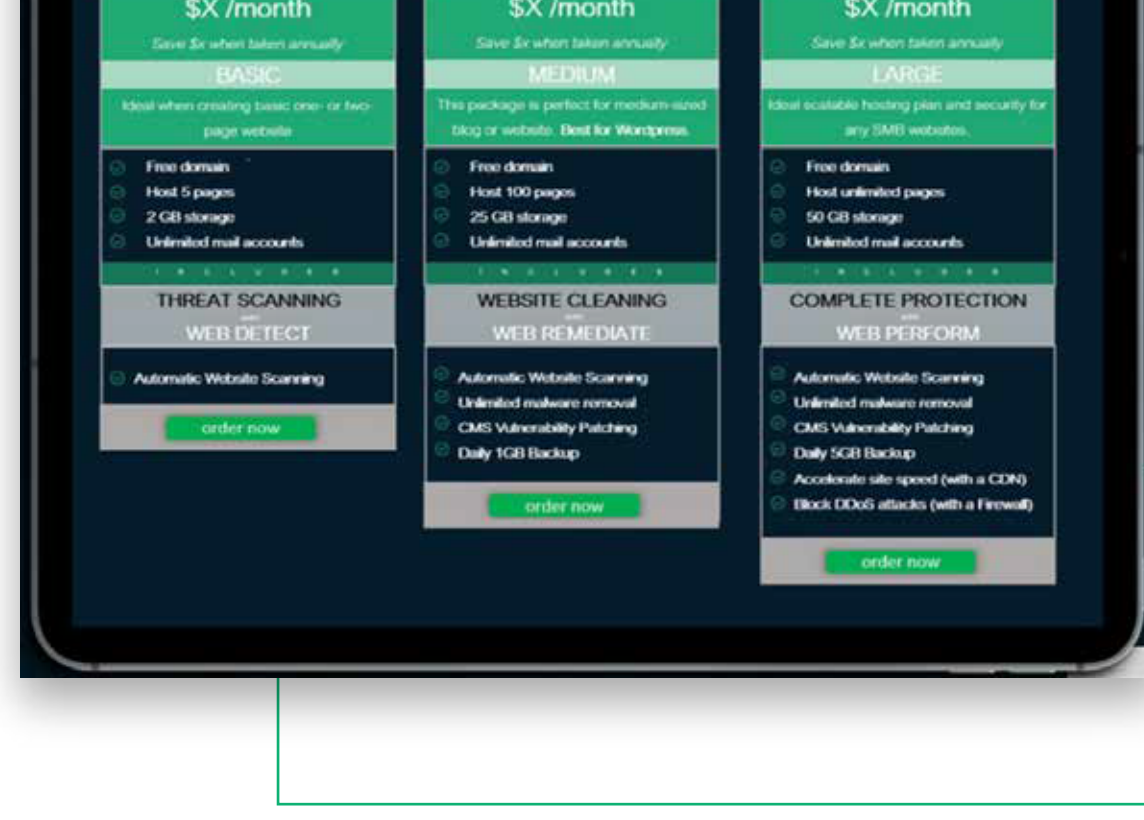
接着，请进行以上提及的追加销售流程！

02.

购物车流程

在您现有的产品配套中增加 Sectigo Web Security 解决方案。

建议在您的产品功能之外展示“网安”功能，这样能帮助您的客户一目了然和了解它所带来的价值和不同之处，以及更高价格所带来的效益。

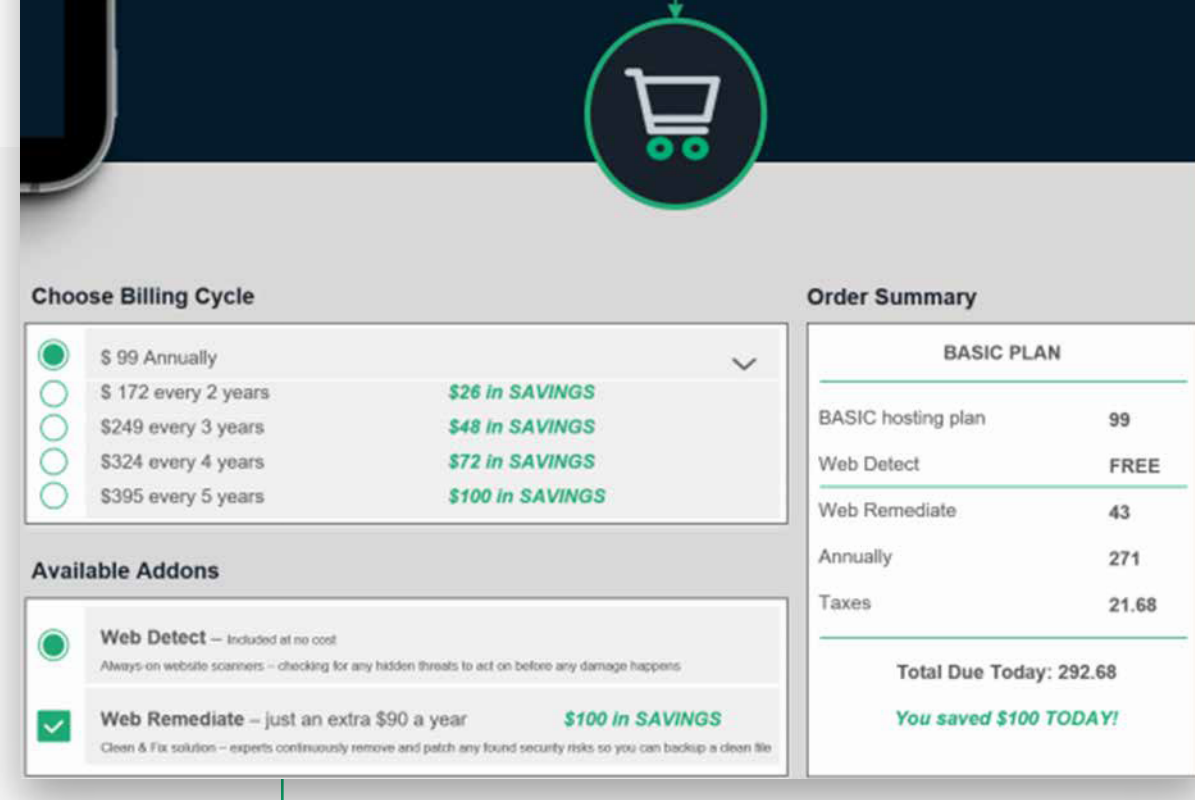
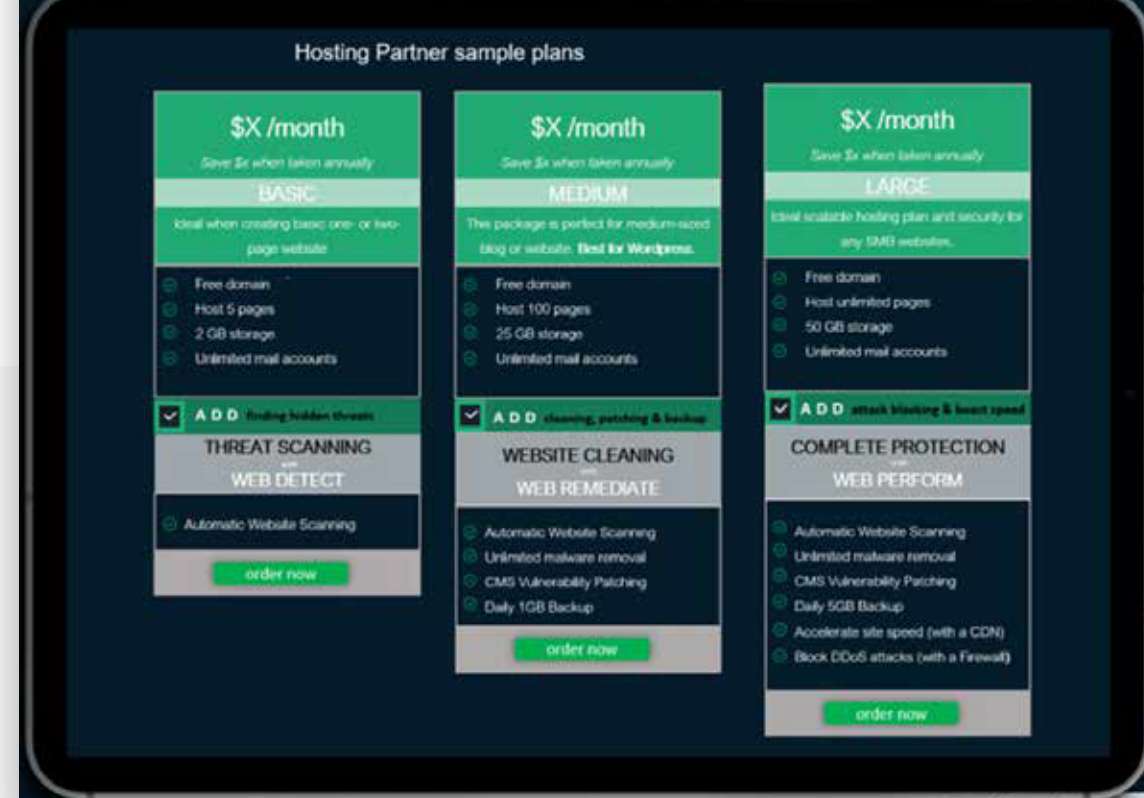


03.

选择性添加流程

有策略地将 Sectigo Web Security 解决方案加入您的产品配套，并且提供您的客户选择性购买它的功能。

建议在您的产品功能之外展示“网安”功能，这样能帮助您的客户一目了然和了解它所带来的价值和不同之处，以及更高价格所带来的效益。



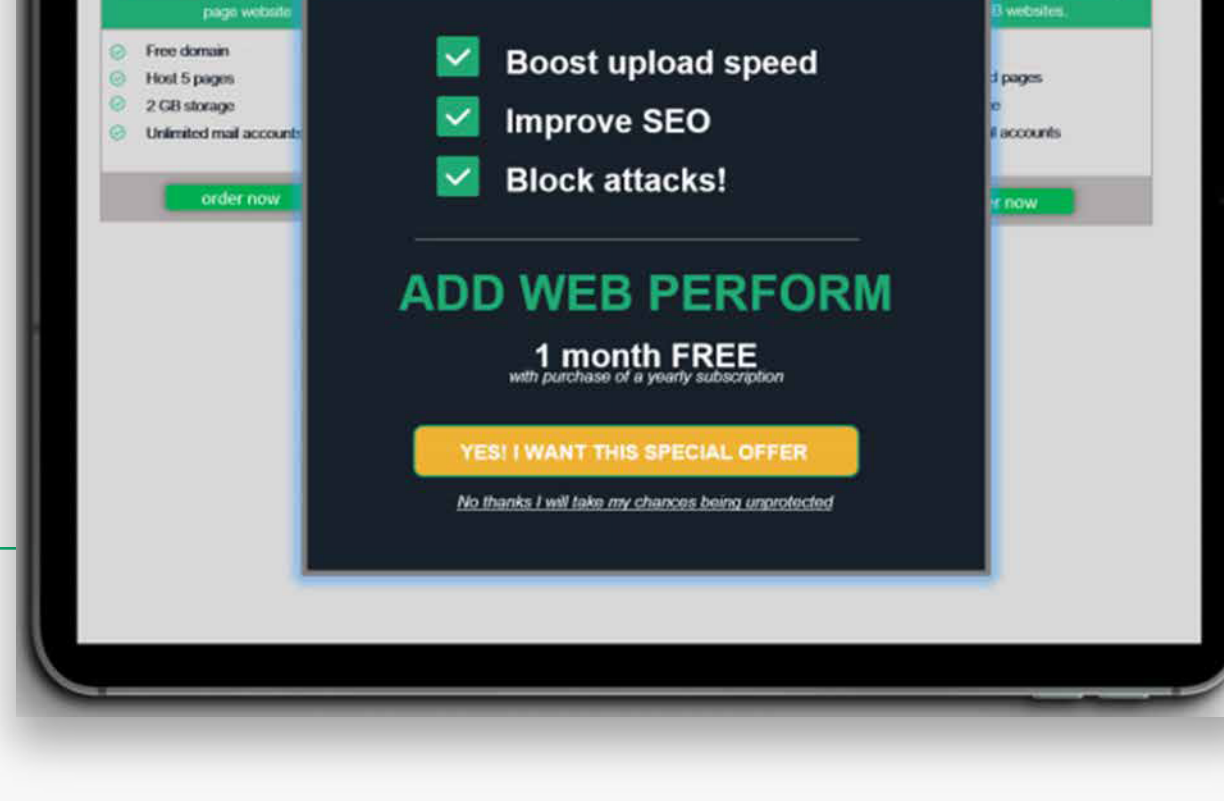
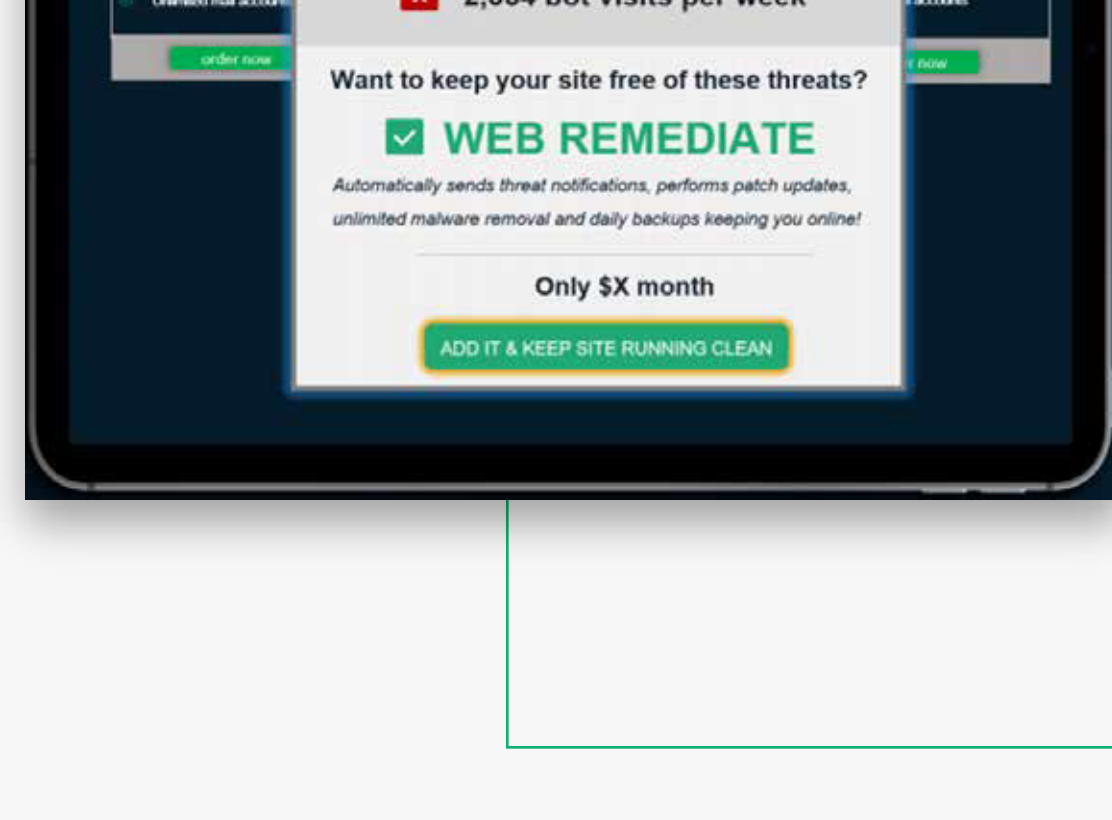
04.

选择添加弹出窗口流程

使用弹出窗口显示统计数据和好处以吸引您的客户选择添加购买 Sectigo Web Security。

在弹出窗口中提供解决方案和简短的价值主张。

自定义 CTA 按钮的文本以便使用户可以和所带来的好处共鸣。



05.

配套弹出窗口流程

利用您的客户在支付购物车的过程中制造错过感和提高购买后可得的好处的意识。

自定义 CTA 按钮的文本以便使用户可以和所带来的好处共鸣。

