

จะเริ่มขายบริการของการรักษาความปลอดภัยเว็บไซต์ได้อย่างไร

เปิดโดยคำเริ่มต้น คุณลักษณะการสแกน Web Detect ซึ่งทำหน้าที่เหมือน "ระบบเตือนภัย" เพื่อแจ้งลูกค้าของคุณเกี่ยวกับภัยคุกคามที่สำคัญและช่องโหว่ด้านความปลอดภัยอื่นๆ ที่ตรวจพบบนเว็บไซต์ของพวกเขา ในขณะเดียวกันยังเพิ่มโอกาสการขายต่อผลิตภัณฑ์การป้องกันเว็บไซต์ระดับสูงได้อีก

ใช้ผลการสแกนเพื่อแจ้งให้ลูกค้าของคุณทราบเกี่ยวกับช่องโหว่ด้านความปลอดภัยที่สำคัญที่ยังไม่ได้เปิดเผยบนเว็บไซต์ของพวกเขา

จากนั้นคุณสามารถขายโซลูชันที่แก้ไขจุดอ่อนด้านความปลอดภัยโดยอัตโนมัติ ล้างเว็บไซต์ที่ติดไวรัส ไฟล์สำรอง ปรับปรุงความเร็วของเว็บไซต์ และบล็อกการโจมตีด้วยไฟรอลล์

ภาพรวมของการเพิ่มยอดขาย

01. ความตระหนัก

เส้นทางของลูกค้าของคุณเริ่มต้นขึ้นเมื่อเขา/เธอซื้อใบรับรอง Sectigo SSL ที่มาพร้อมกับใบอนุญาต Web Detect "ตามค่าเริ่มต้น" จากคุณ

ในตอนเริ่มต้น เขา/เธออาจจะไม่รู้ถึงสองสิ่งนี้:

i. พลังของการตรวจสอบช่องโหว่ของเว็บไซต์ตลอด 24 ชั่วโมงทุกวันไม่เว้นวันหยุด

ii. ความสำคัญของการรักษาความปลอดภัยของเว็บไซต์เพิ่มเติมนอกเหนือจากใบรับรอง SSL

หลังจากซื้อ เขา/เธอเปิดใช้งานใบรับรอง Sectigo SSL บนเว็บไซต์ของเขา/เธอ

การสแกนที่ครอบคลุมของ Sectigo Web Detect จะเปิดใช้งานและจะตรวจสอบเว็บไซต์ของเขา/เธออย่างต่อเนื่องว่ามีไวรัส

และปัญหาด้านความปลอดภัยที่สำคัญอื่นๆ ที่ซ่อนอยู่

เพื่อแก้ปัญหา ระบบจะส่งรายงานการสแกนอัตโนมัติทั้งหมดไปยังลูกค้าของคุณ เพื่อลูกค้าของคุณรู้ว่าพวกเขามีปัญหาด้านความปลอดภัย การค้นควหาแนวทางแก้ไขปัญหามาเริ่มต้น

การวิจัยแสดงให้เห็นว่า 72% ของลูกค้าจะหันมาใช้ Google หากไม่มีโซลูชันนำเสนอที่ คุณสามารถตอบสนองความต้องการของพวกเขาด้วย Sectigo Web Security โดยแนะนำและจัดเตรียมโซลูชันการรักษาความปลอดภัยเว็บไซต์ให้กับพวกเขา

ระบบจะรายงานภัยคุกคามที่ชัดเจนและเข้าใจง่ายพร้อมแผนโซลูชันเพิ่มเติมที่สามารถใช้ในการแก้ไข ให้กับลูกค้าของคุณด้วยอีเมลเชิงลึก

เสนอวิธีแก้ปัญหาให้กับพวกเขาทันที ทั้งหมดเป็นแบบอัตโนมัติ!

ลูกค้าของคุณจะเข้าสู่ขั้นตอนต่อไป การพิจารณา

02. การพิจารณา

ในขั้นตอนนี้ ลูกค้าของคุณอาจพบวิธีแก้ไขปัญหามากมาย รวมถึงโซลูชันของคุณ พวกเขาจะเริ่มเปรียบเทียบและพิจารณาตัวเลือกที่เหมาะสมที่สุด

มอบคุณค่าให้กับลูกค้าของคุณโดยส่งเนื้อหาที่เข้าใจง่ายและมีความเกี่ยวข้อง ซึ่งอธิบายผลิตภัณฑ์ โซลูชัน และประโยชน์ของคุณ

ให้เหตุผลกับโซลูชันของคุณ เพื่อดึงดูดพวกเขาให้ซื้อ Sectigo Web Security จากคุณ

จุดขายที่ไม่ซ้ำ (USP) ที่คุณสามารถใช้ได้:

i. แสดงมูลค่าต่อเนื่องและสถิติความปลอดภัยทางไซเบอร์

ii. เสนอบริการความปลอดภัยทางไซเบอร์อัตโนมัติ "ตั้งค่าและลืมมัน" เช่น การแพทช์อัตโนมัติ การสแกนไวรัสอัตโนมัติ ปรับปรุงประสิทธิภาพของเว็บไซต์ และการป้องกันการโจมตี DDoS

ห่อเลี้ยงเป้าหมายลูกค้าของคุณและเพิ่มโอกาสในการขายที่เพิ่มขึ้นโดยเฉลี่ย

20%

อีเมลแจ้งเตือนความเสี่ยงที่ส่งถึงลูกค้าของคุณ มักจะทำให้ลูกค้าประมาณ

25% ดำเนินการและซื้อ

คุณสามารถรับรายงานการสแกนที่แสดงเว็บไซต์ของลูกค้าทั้งหมดของคุณที่มีความเสี่ยงด้านความปลอดภัยจากเรา

ค้นพบภัยคุกคามที่ซ่อนอยู่ในเว็บไซต์ของลูกค้าและรับโอกาสในการขายใหม่ๆ จากฐานลูกค้าที่มีอยู่ของคุณ

เริ่มกระบวนการขายต่อและดูแลผู้มีโอกาสเป็นลูกค้า

03. การตัดสินใจ

ทางเลือกของเขา/เธอและพวกเขาต้องการความช่วยเหลือเพิ่มเติมจากคุณเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และวิธีแก้ปัญหาที่เหมาะสมในการเลือก

ขายแผนของคุณและเสริมสร้างความมั่นใจในการเลือกโซลูชันของคุณโดยแก้ไขความกังวลในการดำเนินการและการสนับสนุนลูกค้าเพื่อตัดสินใจเลือกคุณให้เสร็จสิ้น

USP ที่คุณสามารถใช้เพื่อช่วยในการตัดสินใจ:



Sectigo Web แนวทางปฏิบัติที่ดีที่สุดและแนวทางการใช้งาน



ปลั๊กอิน CMS และผู้เชี่ยวชาญด้านโฮสต์เพื่อขจัดข้อกังวลของพวกเขา



การสนับสนุนตลอด 24 ชั่วโมงทุกวันผ่านทางโทรศัพท์ แชท อีเมล หรือการสนับสนุนตัว



บันทึก:

มีค่าใช้จ่าย 6-7 เท่าในการดึงดูดลูกค้าใหม่มากกว่าการรักษาลูกค้าเดิม

ที่มา: สำนักงานกิจการผู้บริโภคทำเนียบขาว

ใช้ประโยชน์จากไฟล์อัตโนมัติที่อัปเดตจากข้อมูลลูกค้าที่นำไปใช้งานโดยตรงและเนื้อหาที่เป็นประโยชน์เกี่ยวกับคุณสมบัติขั้นสูงและเคล็ดลับในการใช้ผลิตภัณฑ์ Sectigo Web

ช่วยให้ลูกค้าของคุณเห็นคุณค่ามากขึ้นจากผลิตภัณฑ์ด้านความปลอดภัยในพอร์ตโฟลิโอของคุณ และพวกเขามักจะยังคงเป็นลูกค้าของคุณเมื่อถึงเวลาต่ออายุ

วิธีการต้อนรับลูกค้าของคุณ?

01.

การขายใบรับรอง Sectigo SSL ใหม่

ใบอนุญาต Web Detect ตามค่าเริ่มต้นที่มาพร้อมกับใบรับรอง SSL ใหม่ที่เขา/เธอซื้อ

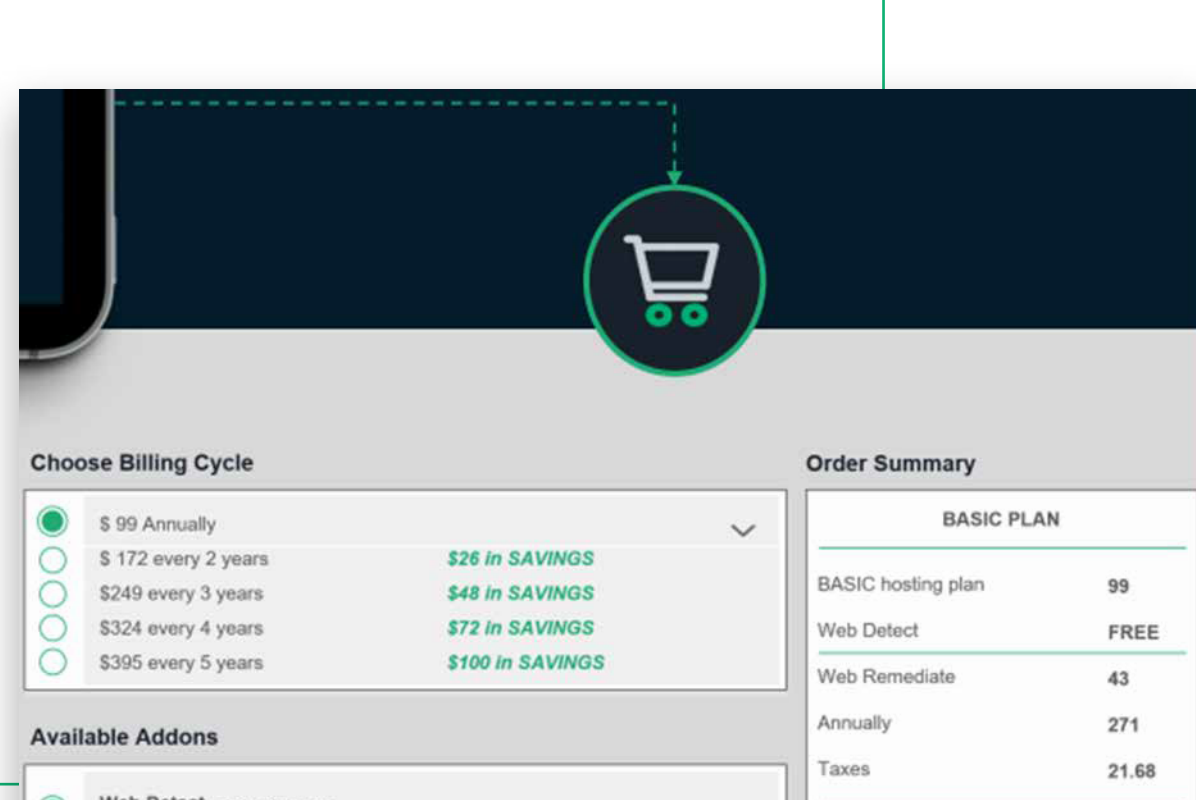
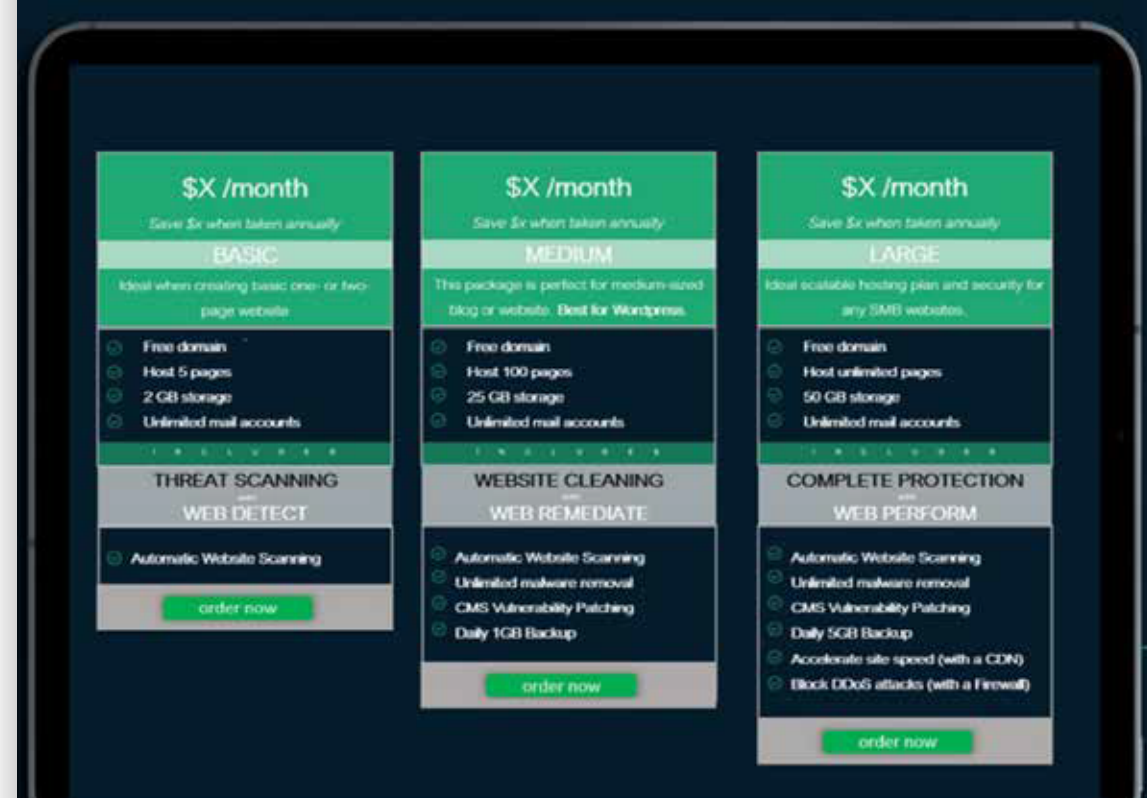
กระบวนการเพิ่มยอดขายตามที่แสดงด้านบน!

02.

เลือกไปทีไรเซ็น

รวมโซลูชัน Sectigo Web Security ในแพ็คเกจกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ของคุณ

แนะนำในฟังก์ชันลักษณะ "ความปลอดภัย" ให้แตกต่างจากชุดคุณลักษณะของผลิตภัณฑ์เพื่อช่วยใหลูกค้าเข้าใจคุณค่าและความแตกต่างในการตรวจสอบต้นทุน

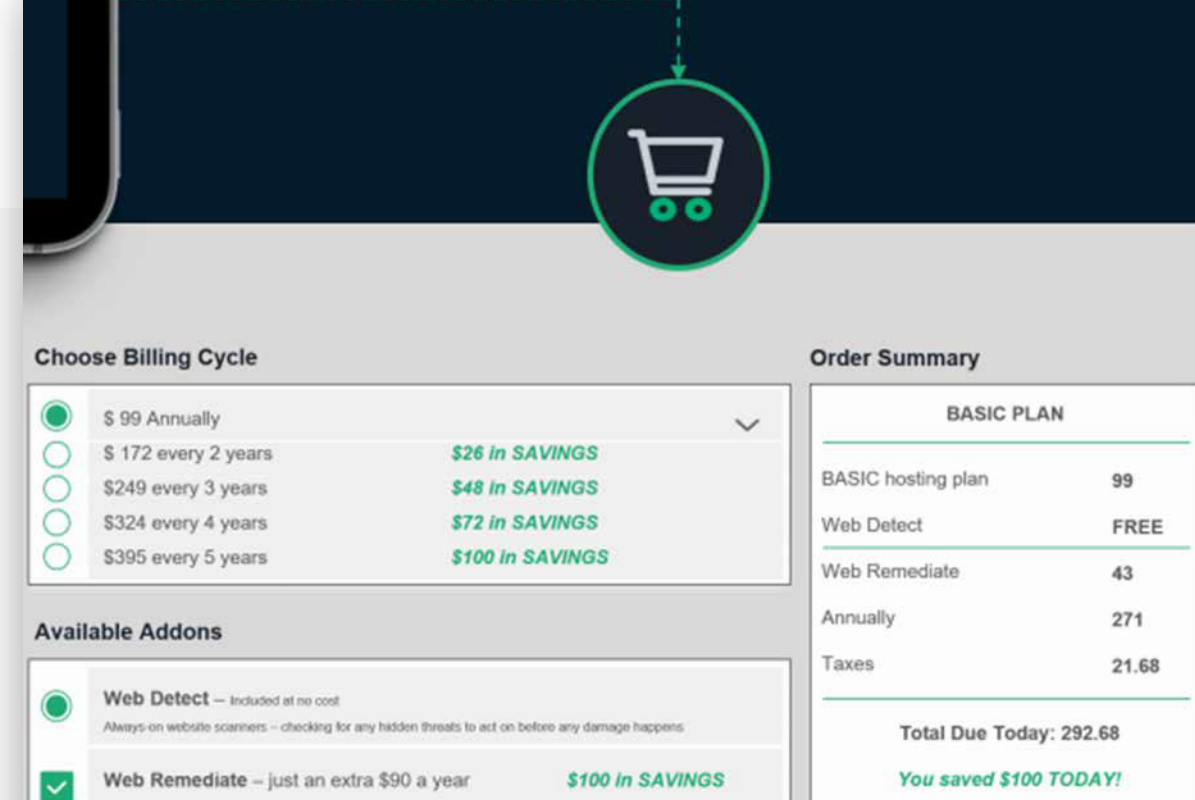
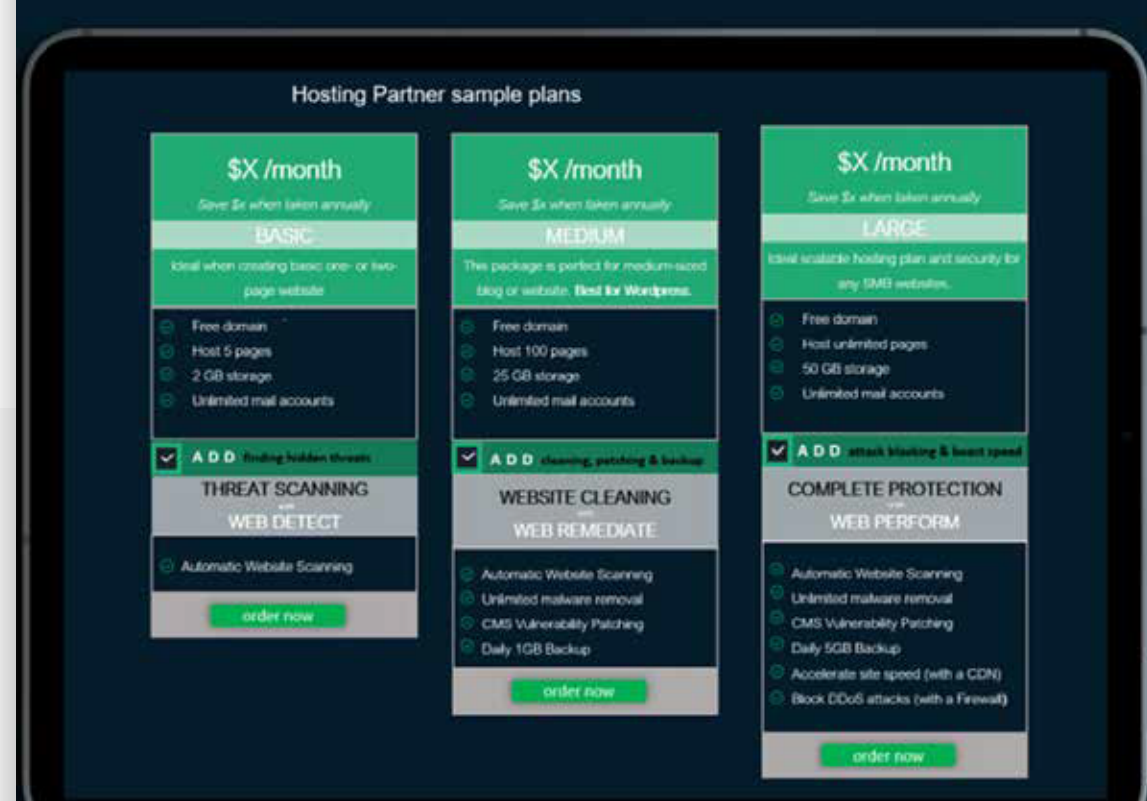


03.

การเลือกรับบริการเสริม

วาง Sectigo Web Security อย่างมีกลยุทธ์ในแพ็คเกจกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ของคุณและมอบตัวเลือกที่คุณลูกค้าตรวจสอบว่าเป็นส่วนเสริม

แนะนำในฟังก์ชันลักษณะ "ความปลอดภัย" ให้แตกต่างจากชุดคุณลักษณะของผลิตภัณฑ์เพื่อช่วยใหลูกค้าเข้าใจคุณค่าและความแตกต่างในการตรวจสอบต้นทุน



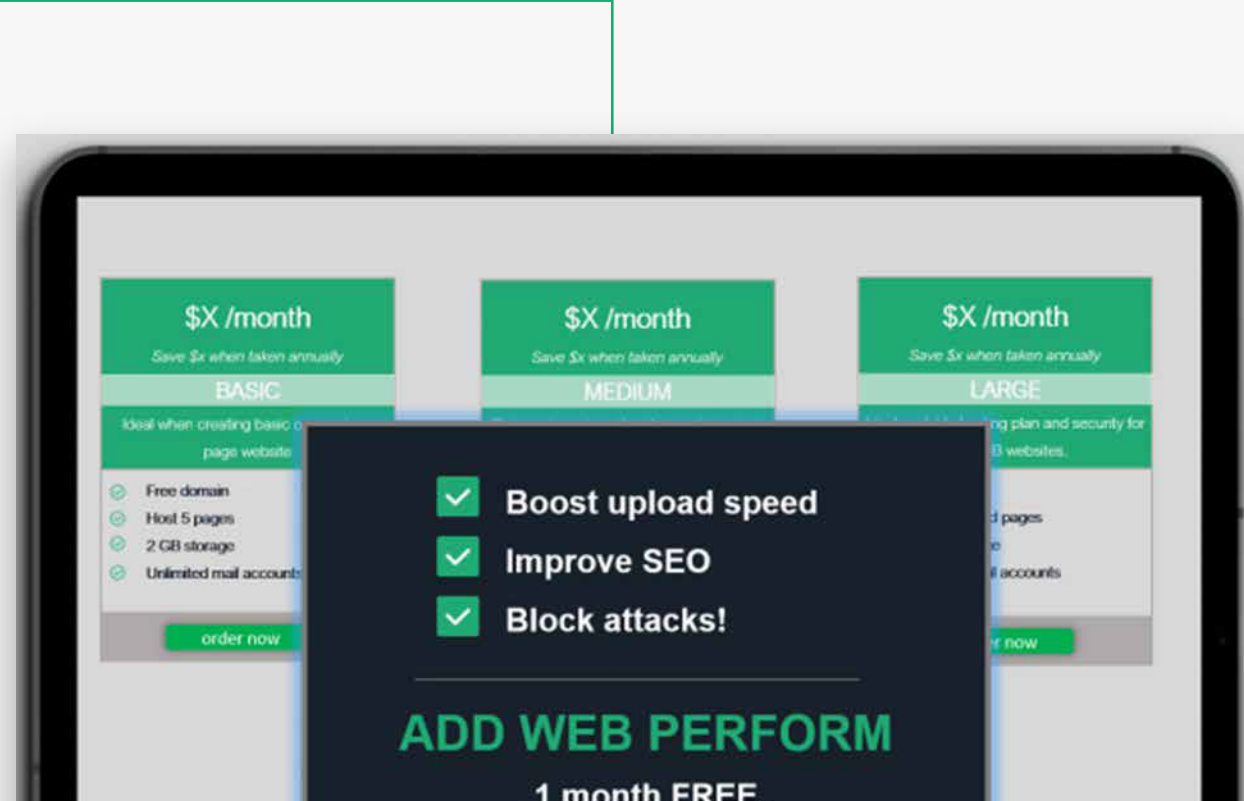
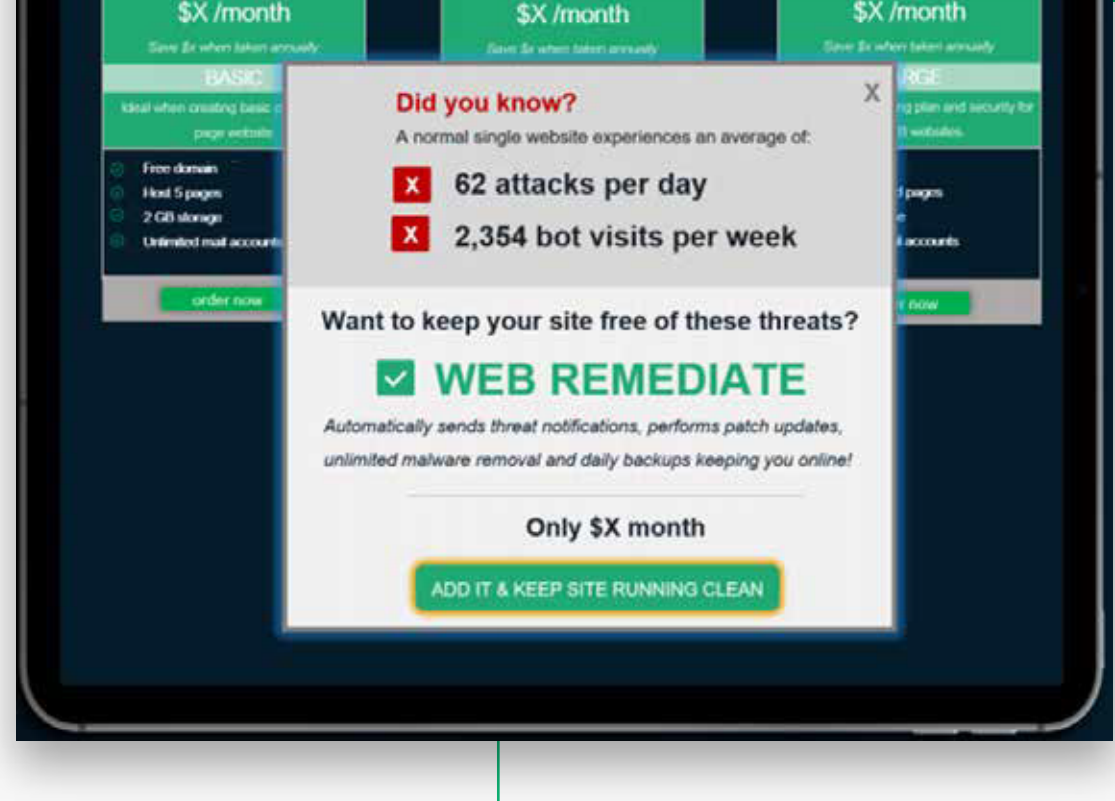
04.

การเลือกใช้ป๊อปอัพ

ใช้สถิติและประโยชน์เพื่อดึงดูดลูกค้าของคุณให้เลือกซื้อ Sectigo Web Security

นำเสนอวิธีแก้ปัญหาและคุณค่าสั้นๆ ในป๊อปอัพ

ปรับแต่งข้อความแนะนำการตัดสินใจและทำให้การกระทำของผู้ใช้สัมพันธ์กับผลประโยชน์



05.

กระแสป๊อปอัพ Bundle

ใช้ประโยชน์จากกระบวนการเช็คเอาท์ของลูกค้าเพื่อสร้างความเร่งด่วนของผู้ซื้อและการรับรู้ถึงผลประโยชน์

ปรับแต่งข้อความแนะนำการตัดสินใจและทำให้การกระทำของผู้ใช้สัมพันธ์กับผลประโยชน์

