

## 如何開始售賣網站安全服務？

自動開啟的網站檢測功能，能扮演著如“警報系統”的角色以通知您的客戶有關他們網站的任何嚴重惡意軟件感染問題以及任何其他網站安全漏洞問題，並且同時提供您一個售賣高水準網安服務產品的機會。

您可通過使用掃描結果通知您的客戶有關任何在他們的網站上未發現的嚴重安全漏洞問題。

然後，您便可銷售自動化的網安解決方案給您的客戶，幫助他們的網站自動修補安全漏洞、清理已被感染的網站、備份文件、提高站點速度以及通過防火牆阻止攻擊。

## 銷售過程概述

### 01. 意識

您客戶的購買旅程在他購買 Sectigo SSL 憑證的那一刻便開始，因為 Sectigo SSL 憑證包含了自動開啟的網站檢測功能。

開始時，他 / 她很大可能性沒意識到以下兩項事情：

- 擁有全天候 24 小時監控網站安全漏洞的強大功能。
- 網站安全的重要性以及網站除了 SSL 憑證以外，還需要的額外網站安全層。

購買後，他 / 她在他們的域名啟用所購買的 Sectigo SSL 憑證。

然後，Sectigo Web 檢測功能的全方位掃描器將啟動，並且持續檢查他 / 她的網站是否有隱藏的惡意軟件、病毒或其他嚴重的安全問題。

當有問題被發現時，全自動化的掃描報告會被發送給您的客戶。一旦您的客戶意識到他們網站有安全隱憂時，他們開始研究解決問題的解決方案。

研究數據顯示 72% 的客戶在沒獲得即刻的解決方案時，都會轉向 Google 尋找解決方案。您可趁這機會使用 Sectigo Web Security 滿足他們的需求，並且推薦和提供網站安全解決方案給他們。

系統提供簡單又容易明白的威脅報告兼解決方案為您的客戶提供有用的見解和補救措施。

立即且全自動化向他們推薦解決方案！

接下來，您的客戶就會進入下一個階段：考慮。

### 02. 考慮

在這階段，您的客戶或許已尋找到多個解決方案以解決他們的問題，包括您所推薦的解決方案。他們很大可能性正在比較和衡量著哪一個選項最適合他們。

您這時可通過發送您的客戶容易明白且高度共鳴的內容，講解您的產品、解決方案以及好處，為他們提供價值。

這樣一來您便能展現您所推薦的解決方案的合理性，吸引他們向您訂購 Sectigo Web Security。

您可使用的一些獨特賣點：

- 向他們展示月度價值和網絡安全統計數據。
- 提供“一次設置便可”的自動化網絡安全服務，例如自動修補、自動惡意軟件清理、提高網站性能和 DDoS 攻擊防護。

若您培養與您的潛在客戶的關係，您便可享受並

提高成交率 **高達 20%**

發送風險警場電郵給您的客戶通常都能促使他們當中

**25%** 的人數採取行動以 **向您訂購**

您能從我們這兒獲取掃描報告，報告中會列出所有您客戶的網站中，被我們標記為存在任何安全風險網站。

借此機會發現所有在您客戶網站中隱藏的安全隱憂，進而從您現有的客戶群中挖掘銷售機會。

開始您的追加銷售流程並培養潛在客戶。

### 03. 決定

在這階段，您的客戶已經進入選擇階段，而他們已下定決心購買解決方案。他 / 她已經縮小選項並且需要您更多的協助以選擇最適合他 / 她的產品和解決方案。

這時，您可通過解決他們的設置擔憂和客戶服務擔憂以便增加他們做最終決定選擇您的解決方案的信心，成功銷售您的配套。

您可使用的獨特賣點以幫助他們的決定：



Sectigo Web 最佳實踐法和設置指南。



CMS 插件和專家幫助他們解決擔憂。



通過電話、聊天系統、電郵或票務系統獲取 24 小時全天候支持。



**注意：**  
吸引新客戶的費用比起保留現有客戶的費用貴 6 至 7 倍。

資料來源：白宮消費者事務辦公室

利用以客戶智能數據操作的自動化流程，以及為您準備的有用內容來協助您更有效使用 Sectigo Web 產品的先進功能和技巧。

幫助您的客戶從您的網安產品看見您的生意為他們帶來更多的價值，進而使得他們在更新時期時更加大可能性繼續成為您的客戶。

## 如何吸引您的客戶開始？

### 01.

#### 銷售新的 Sectigo SSL 憑證

您的客戶所購買的新的 SSL 證書包括了自動開啟的網站檢測功能！

接著，請進行以上提及的追加銷售流程！

### 02.

#### 購物車流程

在您現有的產品套餐中增加 Sectigo Web Security 解決方案。

建議在您的產品功能之外展示“網安”功能，這樣能幫助您的客戶一目了然和了解它所帶來的價值和不同之處，以及更高價格所帶來的效益。



### 03.

#### 選擇性添加流程

有策略地將 Sectigo Web Security 解決方案加入您的產品配套，並且提供您的客戶選擇性購買它的功能。

建議在您的產品功能之外展示“網安”功能，這樣能幫助您的客戶一目了然和了解它所帶來的價值和不同之處，以及更高價格所帶來的效益。



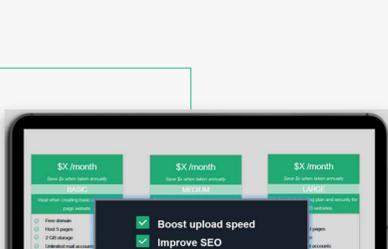
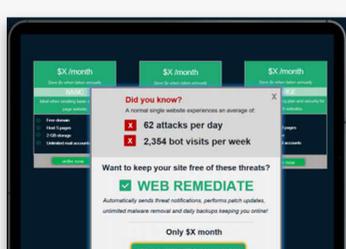
### 04.

#### 選擇添加彈出窗口流程

使用彈出窗口顯示統計數據和好處以吸引您的客戶選擇添加購買 Sectigo Web Security。

在彈出窗口中提供解決方案和簡短的价值主張。

自定義 CTA 按鈕的文本以便使用戶可以和所帶來的好處共鳴。



### 05.

#### 配套彈出窗口流程

利用您的客戶在繳付購物車的過程中製造別錯過感和提高購買後可得的好處的意識。

自定義 CTA 按鈕的文本以便使用戶可以和所帶來的好處共鳴。

