

致商家的合作指南

我们如何携手合作

关于这次合作,一份清晰、坦诚的说明——我们需要您配合什么,以及我们为您包办的一切。两份简短的清单,没有意外。

01 我们需要您配合的

1 将我们设为您 Google 商家档案的「管理员」

请在您的 Google 商家档案(Google Business Profile)中,将我们团队添加为「**管理员**」(Manager)。这样我们的平台便能读取您的评价、发布回复、追踪您的排名。您始终是「所有者」,拥有完全控制权,并可随时移除我们的权限。

2 每周一份顾客名单

每周,请把体验良好、且同意接受联系的顾客发给我们——且**与往周不重复**。表格、Excel 或 CSV 文件均可:

姓名 邮箱 电话 语言 到店日期 备注

保持每周稳定的名单——哪怕 10-20 位——就能让排名持续上升。稳定,比数量更重要。

3 给留下真实评价的顾客一份心意

为留下**真实评价的顾客准备一份小心意——无论几星**——例如下次到店 \$20 优惠,或一份小礼物。心意是答谢「评价」这件事本身(而非特指五星好评),这样才完全符合 Google 的政策——同时也能带回头客,这本身就是营收。

4 一份转介绍奖励

为您的顾客、**以及他们转介绍来的朋友**各准备一份奖励——例如双方各得 \$20 优惠。一位满意的顾客,会带来好几位新客——这是可追溯到一条评价的新营收。

02 我们为您做的

整理	整理并核对每一份名单——纠正错误、剔除重复、统一格式。
设置	在平台中为您配置评价奖励与转介绍奖励。
测试	先小批量试运行,在正式群发前排查任何问题。
发送	分批发送,以每位顾客的语言,按 Google 不会判定异常的自然节奏进行。
监测	每天追踪送达、打开、点击与新评价。
回复	24 小时内 回复每一条评价,以您商家的口吻。
提醒	礼貌地提醒尚未留评的顾客。
报告	每月提供一份清晰的报告——成果、洞察,以及改进建议。
守护	在不满的顾客公开发声「 之前 」, 先私下接住他们 。真正的差评因此变得罕见——万一出现,我们会与您一起商定如何回应。

您的日常投入

几乎为零。

每周发给我们一份顾客名单,并确认奖励金额即可。收集、撰写、回复、提醒、监测、报告,全部由我们完成。

该期待什么

成效以「周」累积,而非「天」。

评价是会复利的。稳定的节奏,长期胜过一次性的爆发——排名,正是这样爬升、并稳住的。