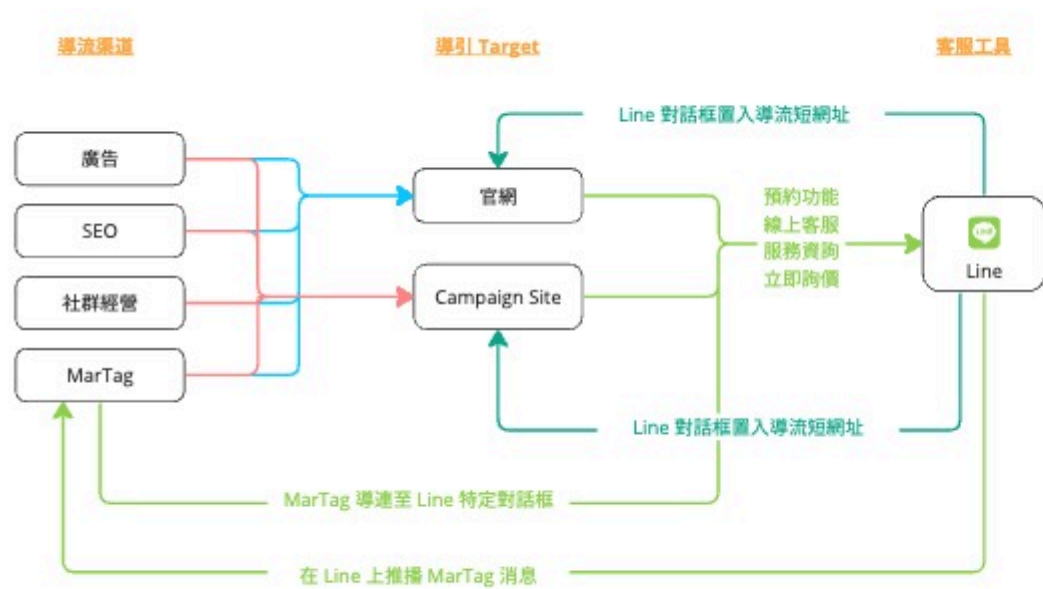


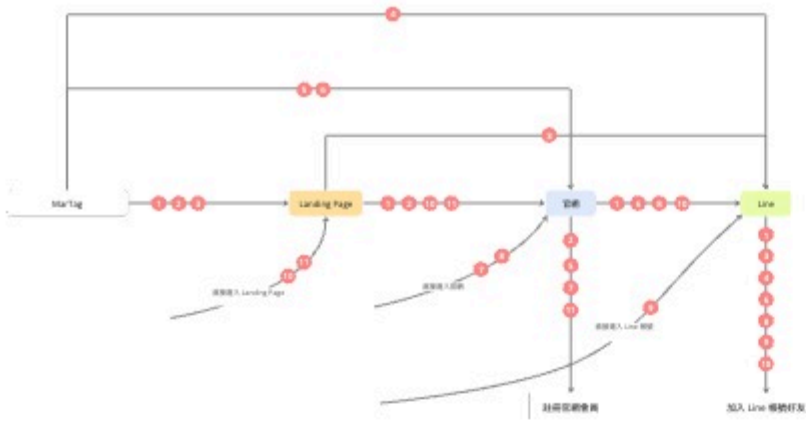
New table

	細項	說明	創業版	創業版
涵蓋功能	渠道聊天機器人建置		<div><div>• Messenger</div><div>• Instagram</div><div>• LINE</div></div> <div>擇一支援</div>	<div><div>• Messenger</div><div>• Instagram</div><div>• LINE</div></div> <div>不限支援數量</div>
	客製化選單	可在 Line 聊天視窗上 客製化建置主題選單	✓	✓
	圖文介紹腳本	設定好品牌介紹圖文介紹腳本	✓	✓
	進階套件	包含發票登錄、問券調查、 轉盤抽獎、刮刮樂、 MGM、每日簽到、序號驗證	✗	最多 20 個
	會員經營貼標	標籤管理與會員分群	✓	✓
	會員標籤數量上限	-	最多 50 個	最多 500 個
	導流短網址	可以在線上任何渠用戶只要點擊該連結 就能直接進入聊天機器人的特定堆話模 組	✓	✓
	消息推播	分眾推送優惠與消息	✓	✓
	數據分析	各互動統計數據報表	✓	✓
	會員整併	透過帳號綁定， 與企業既有 CRM 進行整併	✓	✓
	智能對話	針對特定關鍵字設定觸發動作	✓	✓
	即時聊天室	整合各平台的所有客戶訊息，統一 在後台回覆、管理， 不必在多個後台裡忙碌切換	✓	✓
	人機轉接	配合Line notify、Email 通知客服人員返回線上處理，即時 通知完全不漏單	✓	✓
	自動指派客服	機器人幫你自動分配客服專員,協 助處理客服問題，提升客戶經營效 率及滿意度。	✗	✓
	條件分流	根據用戶身上的標籤和屬性來決定 最適合回覆他們的訊息流程，對每 個客層都回覆專屬於他們的對話流 程	✓	✓
會員數量上限	-	-	最多10,000人	
服務費用	-	-	月繳：NT\$ 1,999 / 月 年繳 8 折：NT\$ 19,190 / 年	月繳：NT\$ 3,999 / 月 年繳 8 折：NT\$ 38,390 / 年



Line 模組銷售方案：
導流渠道、導引 Target 這兩個服務流程項目各挑一個去搭配 Line 客服工具





- 1 MarTag > Landing Page > 官網 > 官方Line > 加入官方 Line 好友
- 2 MarTag > Landing Page > 官網 > 註冊官網會員
- 3 MarTag > Landing Page > 加入官方 Line 好友
- 4 MarTag > 官方Line > 加入官方 Line 好友
- 5 MarTag > 官網 > 註冊官網會員
- 6 MarTag > 官網 > 官方Line > 加入官方 Line 好友
- 7 (直接進入) 官網 > 註冊官網會員
- 8 (直接進入) 官網 > 官方Line > 加入官方 Line 好友
- 9 (直接進入) 官方Line > 加入官方 Line 好友
- 10 (直接進入) Landing Page > 官網 > 官方Line > 加入官方 Line 好友
- 11 (直接進入) Landing Page > 官網 > 註冊官網會員

若有透過 BotBonnie 的將官網會員與 Line好友帳號綁定

- 先加入官網會員，再加入官方 Line



- 透過 MarTag 或 Landing Page 進入 Line 官方帳號



- 只加入官方 Line，透過問答設計讓使用者回答他的 Email



1. open api
是否有我們需要而沒有提供的參數
2.

說法：
1. 短網址的參數要存成這樣
2. 測試時間拉長

使用者研究

iSB 客群大宗為 B2B 性質的中小型企業，其中不乏有上市上櫃公司，與 B2C 提供服務類型的客戶。我們發現不管是 B2B 或 B2C 的客戶，在企業進行數位轉型的過程中，對於客服分流與自動化以及用戶行為歷程的數據採集越來越重視，掌握的數據越精細、越全面，越能描繪出潛在消費族群的輪廓，產品與服務的推動才能更加精準。

我們的客戶共同面臨 3 大痛點：

1. 商品服務分類標籤耗工耗時，人力時間成本高
2. 面對面貌更多樣化的終端用戶，渴望建立自動化再行銷流程
3. 廣告邊際效益遞減，尋求流量健康成長的完整解決方案



導入進程



挑戰

行銷科技無所不在，跨足各領域的解決方案及工具已經顛覆行銷與客服團隊的作業模式，也改變企業與顧客交流的方式，讓商業行為發生革命性的變化。我們評估第三方服務是否能合進我們的獨家服務，可能會面臨的挑戰如下：

- A. iSB 的服務價值是匯集我們客戶之用戶在各行銷渠道的使用數據，加以分析應用。我們的數據來源多元，目前已包含各類第一方與第三方資料，如產業資料、架站系統資料、交易分析資料、廣告資料、國際商情資料、展覽資料等等...，故 Line 渠道的數據整併勢在必行，數據的完整性是我們最在意的。
- B. 我們的銷售模式將會是將社群 BOT 與我們其他的獨家服務綁售，社群 BOT 會是銷售方案裡的副產品，故對外存在價格天花板。（我們的獨家產品銷售方案終端價格最低是 NT\$ 10,000 / 月，Bonnie Line Bot 的商品成本約佔終端價格的兩成）
- C. 在與內部服務整合的過程中，兩方可能存在技術斷層，我們需要夥伴盡可能地提供我們測試協助

銷售計畫

思量過社群 BOT 各式的商業情境
我們鎖定以下幾個 iSB 的舊客戶類型與嘗試開發的新客戶型態為首要的銷售目標。



夥伴助力

