翰樺電信

HanWha Telecom Ltd.(since 1999)

加盟説明手冊

Business licenses and manuals

台灣節費電話第一品牌 加盟電信業最佳選擇!

目錄索引

HWT
HanWha Telecom Ltd.(since 1999)

01 **為何人力銀行強力推薦?**
翰樺電信老字號品牌正派經營!

02 **台灣節費電話第一品牌!**
翰樺是您投入電信業最佳選擇!

03 **翰樺電信經營理念及策略!**
完美的經營帶領您進入成功的領域

04 **加盟商創業經驗分享!**
節費規劃師經銷商加盟經驗實例

05 **加盟商創業經驗分享!**
節費規劃師經銷商加盟經驗實例

06 **勞委會職訓局合作培訓計畫**
推動事業單位辦理職前培訓計畫

07 **體制完整分工詳細共創未來**
組織架構與經銷商制度介紹

08 **教育訓練完善完整技術轉移**
耗資百萬教材節費規劃師教育課程

09 **如何加入翰樺電信?**
透明公開的簽約流程引領您開創事業

電信業最佳選擇-台灣第一品牌翰樺節費電信公司

01

HWT
HanWha Telecom

1. 翰樺電信技術轉移，永續輔導經銷商。
2. 擁有完整的教育訓練及教材，在業界是獨一無二。
3. 擁有讓客戶易懂且看了就是要簽約申請節費的銷售工具。
4. 不斷有創新的產品，軟硬體技術領先。

0元創業→加盟創業選擇翰樺電信經銷商的八大理由：

1. 人人用的到！市場廣大！電信產業不斷擴張！商機無限！
2. 不用花一毛錢建置費，又能助人省錢，人人愛！易開口！
3. 商品簡單易說明，節省時間！
4. 無須門市，也不用負擔人事管銷！
5. 中華電信線路，品質無掛慮！
6. 業績累計不歸零，越做越輕鬆！

7. 專業團隊後援，銷售無障礙！
8. 公司全程輔導，一路陪同拜訪！

吸引人的加盟創業獲利制度：

1. 準經銷商或獨立經銷商每月可獲得當月電話帳單總營收8% 或15% ！
2. 電信節費規劃師晉升區域經理，尚可額外領取團隊業績獎金！
3. 每月新增業績達標，再發放新增業績特別獎金！
4. 未來，有優先購買公司股票成為股東之權利；或轉型成為代理商！

02

翰樺電信經營理念及策略

翰樺電信有限公司是經濟部核准的第二類電信公司，2012年榮獲電信加值服務及電話節費系統台灣第一品牌、2014榮獲國家品質金牌獎。翰樺電信秉持電信專業的服務精神，提供最務實的電話節費系統服務。

翰樺電信多年來連續獲獎，評鑑品質管理為業界最優質，服務客戶的內容與服務客戶的態度最被稱道。無論是對於企業抑或是個人用戶，翰樺電信均提供給消費者最完整的電話節費系統方案，讓客戶在使用電話節費之前，協助客戶學習檢視帳單和規劃，非常清楚的知道『為何而省？』，而在使用後也會更清楚知道每通電話『省在哪裡？』；最後，隨著設備和技術不斷的更新，費率的調降，以及最最優惠合理的電信資費，讓已經有使用過節費電話的用戶『省了還要更省』方案。還有操作簡易的節費管理機制，並且有電話節費使用後的分析管理報表，使客戶感受到優質的通話品質和專業服務，達到好用、安心、省錢的目的。

公司為了要達到更大的市佔率，除了增加更多的加值服務項目之外，也不斷在思索如何轉型，也一直努力建立通路，開發更多專業的經銷商、產品代銷商；此外，除了量要增加外，質也要更好、更專精，故翰樺電信的勝利成功方程式會複製到每位經銷商身上，培訓更多的「電話節費規劃師」。

翰樺電信提供電信節費規劃師的免費培訓，協助個人加盟創業，相當適合在家工作者、想自行創業者、待業者、想從傳直銷業轉業者等等。另外，此項目還曾與行政院勞委會職訓中心合作，協助許多民眾加盟創業。翰樺電信完整的教育訓練，會將技術轉移給每位經銷商，善用翰樺電

信創業平台免費資源，再加上自己所付出的努力，創造自己的事業，即為零元創業。

就讓翰樺電信帶領您學會創造自我價值，教導你抓住成功加薪的關鍵，若不想被困於窮忙的窘境裡，一起加入翰樺體系吧！我們將告訴您如何使自己的能力和價值同時提升！您需要改變，而非只是等待著機會來找您！

您可透過我們網站了解更多翰樺電信：

翰樺電信影音頻道
http://goo.gl/EAXmkh
請注意大小寫
翰樺電信提供電信節費規劃師免費培訓，協助個人加盟創業!

翰樺電信粉絲專頁
http://goo.gl/ni9XEe
請注意大小寫
提供即時粉絲社群工具，隨時知識分享，線上諮詢解答!創業輔導解決方案服務完整!

翰樺電信官方網頁
www.hanwha.com.tw

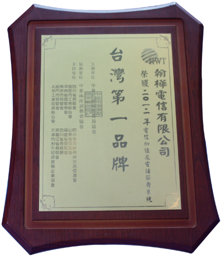
Topcall頂級呼叫
www.topcall.net.tw

HWT
HanWha Telecom Ltd.(since 1999)
掌握趨勢 邁向成功之路

翰樺電信贏的策略：取代、佔有、擴張！

03

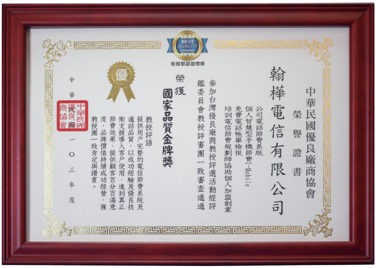
1. 五~十年內擴大服務，取代原有電信業高資費。
2. 預估總業績量達到業界市場總額佔有率1%，即新台幣3億元。
3. 與經銷商分享，透過共同參與、創造業績。整合同業達到上市上櫃之績效。



HWT
翰樺電信有限公司
榮獲二〇一三年電信加值及電話節費系統
台灣第一品牌

主辦單位 中華[illegible]貿易協會
協辦單位 中華兩岸消費者協會
支持單位
四川省貿促會
重慶市工商聯合會
河南省國際商會
南京市貿促會
廈門市貿促會
北京工業經濟聯合會
四川省海峽兩岸交流促進會
山東省貿促會
福建省貿促會
四川省商務廳
黑龍江省貿促會
天津市對外經濟貿易企業協會

翰樺電信榮獲國家品質金牌獎



BEST QUALITY GUARANTEE
教授群認證標章

中華民國優良廠商協會
榮譽證書

翰樺電信有限公司

公司電話節費系統
個人智慧型手機節費I-Mobile
免費電話帳單檢視
培訓電信節費規劃師協助個人加盟創業
參加台灣優良廠商教授評選活動經評鑑委員會教授評審團一致審查通過

榮獲
國家品質金牌獎

優

教授評語
提供用戶完整的電信節費系統及通話品質，以成功經驗及優良技術支援導入客戶使用，達到真正節費效果，提供顧客百分百滿意度，品牌價值持續成功經營，獲教授團一致肯定與讚賞。

中華民國優良廠商協會

中華民國一〇三年度

翰樺電信榮獲國家品質金牌獎

翰樺電信經營理念與策略線上影音

觀看完整影音說明, 了解更多翰樺電信經營
理念與策略, 前進電信新興市場,
掌握致勝關鍵, 共同開創電信
多元應用服務新商機!

http://goo.gl/sQFXZT

HWT
HanWha Telecom Ltd.(since 1999)
群策群力 開創新局

04

加盟商創業經驗分享!

李秉緯先生在近知命之年時，經由朋友推薦介紹下，應徵某外資公司業務副總職務，但是在面試完畢後，不僅沒有拿到業務副總職位，反倒被老闆的一句話給說服了。老闆提到：副總只是一份工作，但是賺的錢有限，但若以李秉緯先生的經歷若是成為經銷商，將能夠賺取更多的收入。就這樣簽下了經銷商合約，並且給付了三萬元的貨款保證金。只是在下了樓離開公司後，愈想愈懊惱，似乎一切都被沖昏了頭而失去控制，甚至心中猜想：是不是遇上金光黨上了賊船？回到家中還被奚落了一頓。

當時的景況為1999年，正逢電信市場全面開放，昔日想要進中華電信還得參與國家考試合格方可進入，這下子可有趣了，才兩個小時的面談時間，李秉瑋先生即迷迷糊糊成為電信從業人員。那時的國際電話折扣預付卡相當好賣，而且毛利又高，確實很快就賺到錢；而且，加上手機用戶申請正熱門，適時切入到企業體用戶打行動

優惠折扣，開發新客戶非常容易。

一路走來幾年的時間，李秉緯先生個人所開發出來的用戶，每個月即有超過四百萬的出帳金額營收，此即為一輩子的個人資產，而且隨著時間的累積，業務量堆疊是有增無減，因為企業用戶每天都在打電話消費，所以每個月自動就有新帳單營收，換句話說就是電信業者的業績不歸零，這也是電信公司賺錢的所在，屬於獨有的特性。有了這些業績做後盾，同時也被邀請加入成為合夥人，新成立翰樺電信做為獨立代理商，專營批發零售業務，獲利較以前還要更豐厚。

加盟商創業經驗分享

節費規劃師經銷商加盟經驗實例

電信節費規劃師經銷商吳小薇經驗分享

05

我是翰樺電信剛成立之初就加入電信節費規畫師經銷商團隊，也是第一期結訓學員。這是我第四度就業，在之前年輕時，我從事過某私立大學行政工作，工作較枯燥無味，但是一做也做了快十年。拿死薪水老是覺得錢不夠用，我就毅然決然離開學校，跑到房屋仲介公司挑戰無底薪業務工作 賣房子去了。那時民國七十四年後股市多頭，也帶動了房市一片好景，買屋換屋熱絡的很，確實讓我賺到很多錢和房子。但是相對也付出很大代價，一向身體底子不是很好的我，也積勞成疾。最大的原因是每月業績都歸零，每天都要想辦法賣掉手上物件，同時又要不斷開發新案件進來，壓力真的是很大，直到八二年整個身體都垮掉，才離開房仲業。

我休息很長的時間調養身體，中間雖然也曾做過保險公司的業務招攬員，斷斷續續也有幾年時間，但是，總是沒有視為正職，最主要缺少了打拼的企圖心、沒有當成經營事業的心態。直到九五年翰樺電信老闆鼓勵我聽一聽說明會，在聽的過程中，有一句話打動我的心，也讓我著迷：業績不歸零，用戶每天都在打電話消費，每個月自動就有新帳單營收，而且客戶數可以累計計算業績x佣金%。

前半年時間，都是我約好了客戶，由李副總陪同，他主打說明介紹，我則旁聽。那時公司剛草創之際，哪有職前訓練、教材之類東西，哪像現在既有完整的教育訓練規劃及教材，數位教學e-learning，甚至還有銷售工具、銷售手冊，各式DM，成功案例展示給客戶。經過半年時間的養成，自身有更厚實的專業度、更精湛的電信節費規劃能力，是因為肚子裡有貨，相對地說服能力也強了許多。

好玩的是，客戶都會丟一句話給我，我相信妳吳小姐的能力及用心，我們先試用一段時間，如果不好用，你們就馬上拆掉設備，而且我們也不付你們任何一毛錢。每當我聽到此語，我就相當開心，因為以我的經驗，一旦客戶試用就會牢牢地被抓住心，絕不會跑掉，原因就出在：我們翰樺電信是中華電信代理商，在通訊品質上怎麼可能出問題嘛，而且我們還有一套售後服務管理機制——使用效益分析管理報表，每月提供給客戶，這是客戶的最愛！

最後，我要分享的是，現在我不但每月固定有六位數字收入，而且我也成為公司股東一份子，我一毛錢也沒有拿出來，只不過從每月薪水裡酌情扣掉當股金（翰樺老闆也很賊喔，他告訴我用現金換股票，以後等上市就用股票換鈔票，哇！好美麗的夢啊）。最重要的是更確立我的地位，我辛苦換來的成績不會在一夕間化為烏有，我的事業不但可以世襲，而且我更確定自己養老不成問題。

成功在我

吳小薇

加盟商創業經驗分享
節費規劃師經銷商加盟經驗實例

06

翰樺電信與行政院勞委會職訓局合作

行政院勞委會職訓局為協助事業單位招募適任人才，提供就業機會，特推出「推動事業單位辦理職前培訓計畫」，凡是有用人需求之事業單位，或掌握事業單位用人需求之培訓單位，均可依據缺工需求，規劃執行培訓計畫。本局除了協助推介可參訓之人力外，並補助事業單位培訓經費，補助比例為50%～65%，最高補助金額為新臺幣100萬元。

擅長電信節費規劃的翰樺電信公司，曾協助由行政院勞委會北區職訓中心輔導本計畫。為擴增公司所需電信節費規劃師人才，在北基宜花金馬區就業服務中心及北區職訓中心協助下，該公司申請辦理本計畫，共訓練八位學員，合格結訓四人，並全數僱用。

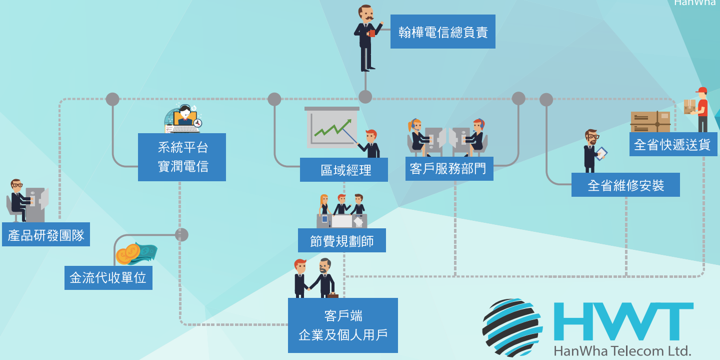
其中，五十多歲的身心障礙者吳清輝、以及二度就業的家庭主婦丁煥弟，雖然屬就業弱勢族群，仍順利得到「電信節費規劃師」的工作。雙腳不便但有十多年經驗的鐘錶老師傅吳清輝表示，當初因公司移往中國大陸發展而失業，一度前途茫茫，但經由此計畫，僅短短兩個多月就找到工作。因金融風暴影響導致求職困難的負擔家計婦女丁煥弟，也在此計畫協助下，成功轉戰電信事業，現已穩定發展。

翰樺公司副總經理李秉緯表示，相較於傳統付費式的人力仲介，此計畫能提供穩定且充足的人才來源，又有政府補助可降低人事成本負擔，是適合企業招募人才的好方案；只要做好教育訓練規劃，就能獲得好人才，翰樺因此延攬到多位業務悍將。

為達到訓用合一目標，申請本計畫的事業單位，可先針對企業用人需求訂定招募計畫並規劃 培訓課程內容，再會同本局就業服務中心共同招募待業學員參加訓練。凡參訓成績合格的結訓學員，事業單位可立即僱用，以取得符合需求的人力。如此一來，既可協助企業解決缺工問題，又可同時提供失業者再就業之管道，創造企業與勞工雙贏的結果。有意申辦的事業單位可上本局網站查詢，或逕向所在地之職訓中心遞件申請。

翰樺電信公司組織架構

翰樺電信電話節費系統，由十年以上電信專業的業務副總李秉緯先生帶領，設有新產品研發團隊、網管資源及系統平台（寶潤電信）工程部、區域經理、電信節費規劃師、客服部門。收費方式：超商代收、銀行臨櫃匯款、ATM。



翰樺電信總負責

系統平台
寶潤電信

區域經理

客戶服務部門

全省快遞送貨

全省維修安裝

產品研發團隊

節費規劃師

金流代收單位

客戶端
企業及個人用戶

HWT
HanWha Telecom Ltd.

翰樺電信之經銷商制度

準經銷商利潤、獨立經銷商利潤、代理商利潤之相關責任與義務比較表

單位 項目	準經銷商	獨立經銷商	代理商
租用電路費用	公司負責	獨立經銷商負責	代理商負責
客戶端裝機設備購置費用	公司負責	獨立經銷商負責	代理商負責
安裝 設備 費用、	公司負責	公司負責	代理商負責
維修運作費用	公司負責	公司負責	代理商負責
年度保養費用	公司負責	公司負責	代理商負責
營運週轉金 (註1)	公司負責	公司負責	代理商負責
出帳催款	公司負責	公司負責	代理商負責
認股優先權	有權優先認原始股 （按照業績多寡來訂定股數 ）	有權優先認原始股（按業績多寡訂定股數 ）	有權優先認原始股（按業績多寡訂定股數 ）
與總公司拆帳比例 (註2)	8%（**毛利 4／6 拆帳**）	15%（**毛利 6／4 拆帳**）	20%（**可自行訂售價** ）

※註1：營運週轉金要70~90天。註2：客戶使用電話費金額的8%、15%，20%。
註3：兼職者適合準經銷商制、代理商需有3年以上獨立經銷商經驗。

翰樺電信獨創電話節費規劃師教育訓練

翰樺電信擁有業界獨一無二，而且唯一達成電話節費規劃師100小時的免費教育訓練，並且給予耗資百萬的課程教材；此外，除了讓經銷商有完整的技術轉移之外，還特別重視一起陪同拜訪客戶之活動

，傳承前人的實戰經驗。

翰樺電信提供電信節費規劃師免費培訓，協助個人加盟創業，此項目還曾經與行政院勞委會職訓中心合作，協助許多民眾加盟創業，尤其特別適合在家工作者、想自行創業者、待業者、想從傳直銷業轉業者。我們要在各縣市找尋獨立區域經銷商、擅於組織發展之行政管理區域經理、強棒的電信節費規劃師，一同共創事業並且分享利潤！

翰樺電信節費規劃師經銷商三周訓練課程大綱

初階訓練

產業介紹-市場規模及展望(2hrs)
產業介紹-固網業者(2hrs)
產業介紹-行動業者(2hrs)
何謂電話節費系統(12hrs)
電話節費系統架構(2hrs)
電話節費系統應用(2hrs)
電話節費系統設備介紹(2hrs)
電話節費系統產品說明(2hrs)
電話節費系統銷售流程(2hrs)
約訪客戶-電訪說明及演練(12hrs)
面談說明-面對客戶的介紹說明及演練(12hrs)
帳單檢視及節費規劃(18hrs)
同業產品之比較-企業用戶(2hrs)
銷售技巧-處理反對意見(12hrs)
售後-處理反對意見(12hrs)
銷售工具及各式報表的使用(12hrs)
網路行銷概述-快速建立自已在當地的品牌(2hrs)
戶外觀摩教學-陪同拜訪/銷售流程(20hrs)

管理課程 營運及採購成本管控

進階訓練 TopCall操作及加值應用

銷售一般工商服務業訊息公告、群組廣播、雲端通訊錄行動分機、電話節費規劃的教案
銷售連鎖公司訊息公告、群組留言廣播、電話節費規劃的教案
銷售學校文教業師生家長訊息公告、群組留言廣播、電話節費規劃的教案
銷售醫療看護養勞業電話節費規劃的教案
銷售房仲業和從業人員訊息公告、群組留言廣播、電話節費規劃的教案
銷售保全物業管理訊息公告、群組留言廣播、電話節費規劃的教案
銷售大樓社區管委會廣播、公告、跑馬燈、招商、電話節費規劃的教案
銷售競選地方首長民意代表動員、公告、電話節費規劃的教案
銷售保險從業人員訊息公告、群組留言廣播、電話節費規劃的教案
社群團體、機關團體、協會單位、電銷、SOHO…等訊息公告、群組留言廣播、電話節費規劃的教案

翰樺電信加盟簽約流程圖表

報名填表 資格審查 01

有意加入經銷商者可向本公司索取報名相關表格並詳細填寫評量表及報名表後繳交本公司，經本公司初步審核綜合評量表並認定具工作能力能面對銷售挑戰者為限！

02 領取合約 審慎考慮

經銷商簽約前應審慎評估自我加盟能力以及合約規範是否能夠配合與認同，確定能夠認同本合約者，請依照合約內所需填寫內容確實填寫！填寫完畢後同合約內規定備齊檢附個人相關文件撥打客戶服務電話前往律師事務所簽約。

雙方簽約 辦理對保 03

經銷商攜帶合約與相關具備文件，依約定時間前往律師事務所簽定經銷商合約，簽約時並繳交各項規定保證金與技術轉移費用，並索取繳交保證金之相關收據保障個人權益！

繳交經銷商保證金 ⊕

依據合約規定經銷商於簽約同時需繳交規定內容之相關保證金與技術轉移費用相關明細如下：

- ⊕ **加盟金-10萬**(合約結束可退回)
- ⊕ **電路權利保證金-30萬**(合約結束可退回)
- ⊕ **器材設備保證金-10萬**(合約結束可退回)
- ⊕ **技術轉移費用-10萬**(不可退回)

（教育訓練/教材/陪同實戰訓練/進階訓練）

⊕ 微創貸款銀行對保

約定簽約時間同時可向工作人員申請微創貸款，本公司將會將您的聯繫資料送交配合銀行，相關作業與審查將由配合銀行與您聯繫。確定符合微創貸款資格後與銀行業者敲定時間共同前往本公司簽訂合約完成對保！

銀行對保文件核定收取 ⊕

請依照銀行規定將所需對保個人證明文件與印章備齊方便銀行對保！

銀行對保作業完成 ⊕

04 簽約完成 開始培訓

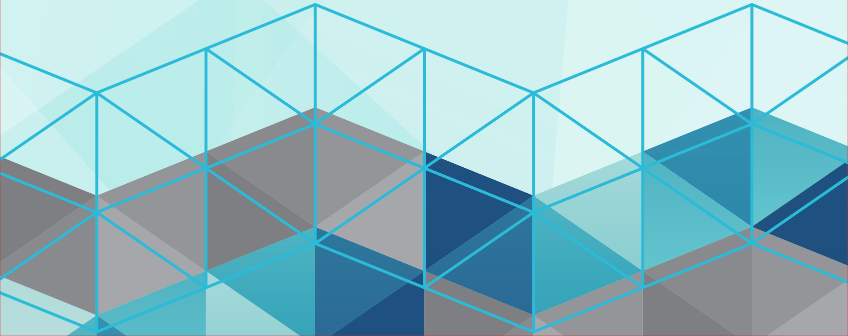
經銷商簽約完成後開始正式編排課程進入培訓階段，經銷商須正式完成3週教訓訓練後，開始執業邁向成功之路。

HWT®

翰樺電信有限公司

HanWha Telecom Ltd.(since 1999)

104台北市中山區松江路361號5樓
Tel: 02-2506-0728 Fax:02-8192-6725
E-mail: tonyhwt@hanwha.com.tw

www.hanwha.com.tw