

逢甲地區冷氣清洗合作計畫

不是賣名單， 是把需求變成可收款訂單。

HowClean 負責導流、確認需求、安排合作店家、保留履約與付款紀錄；合作店家專心報價、到場與施工。

01 逢甲在地入口

從自有地圖、內容、店家與社群入口導入，不只依賴臨時購買的廣告流量。

02 平台先篩需求

先確認地區、機型、台數、時段與聯絡資料，再詢問店家是否承接。

03 不公開搶單

平台管理式配案，顧客收到單一報價，不讓合作店家陷入公開削價競爭。

04 完工付款才算成果

不把曝光或名單當成營收，持續追到預約、施工、驗收與實際付款。

先用 30-45 天，在逢甲跑出第一批真實成果

小量配案 | 書面確認規則 | 不承諾固定案件數 | 用實際完工與付款檢驗合作

我們的差異，不只是多一個網站

店家真正需要的不是更多聊天室，而是更少無效溝通、更多能完成的案件。

比較項目	一般曝光 / 名單型合作	HowClean 管理式配案
流量來源	活動結束，流量可能中斷	自有網站、地圖與內容持續導流
案件品質	先拿到聯絡資料，再自己慢慢問	平台先確認地區、機型、台數與時段
競爭方式	同一需求可能多人聯繫、比價	平台安排合作店家，不公開搶單
成交流程	LINE、電話、照片與報價容易散落	報價、預約、施工、付款集中留存
成果判定	看到曝光、點擊或名單數	追到預約、完工與實際付款
長期資產	活動停止後難以累積	可再建立店家專屬頁、案例與回購

一句話：合作店家不是來買名單，而是加入一套能把需求走到收款的流程。

費用、結算與承接規則仍以正式合作前的書面確認為準。

流量不是臨時買來的

維克科技自行建立、維護與管理多個網站與在地入口，第一階段集中測試逢甲商圈。



我們的優勢是整條鏈路都自己掌握

自有內容 → 自有曝光 → 自有導流 → HowClean 預約 → 店家履約 → 付款 → 成效數據

店家只要把施工做好

HowClean 把店家最花時間、最容易漏掉的前後流程集中處理。

01 平台帶來新案件

維克科技從逢甲在地網站、地圖、內容與社群入口導入需求，再由平台安排合作店家。

02 少掉無效來回

平台先確認基本條件，再詢問是否承接；店家不必從零追問每一位陌生客。

03 保留履約證據

案件狀態、到場、施工前後照片、驗收與售後紀錄集中保存。

04 付款與對帳有依據

實際付款才算營收，平台保留付款狀態、退款與店家結算基礎。

05 不必先換掉原工具

第一輪保留原本 LINE、電話與 Google 商家，只新增一條可追蹤接單流程。

06 成功後再給專屬網站

可啟用店家頁、QR、案例、評價、預約與回購入口，累積自己的數位資產。

店家不是被綁住，而是因為接單更省事、成果更清楚而留下。

平台價值來自穩定流量、交易能力、履約紀錄與回購，而不是限制店家資料。

一筆案件如何走到收款

平台先確認，再配給合適的合作店家；顧客確認報價後，預約才正式成立。

01

顧客送需求

地區、機型、台數、地址、希望時段

02

平台先篩選

排除超區、資料不足與無效詢問

03

詢問合作店家

確認能否承接、總價與到場時間

04

建立單一報價

顧客看到平台安排的合作服務團隊

05

顧客確認預約

手機驗證後，案件正式成立

06

施工與紀錄

到場、前後照片、完工與驗收

07

平台完成付款

實收才列入營收與結算

08

追蹤渠道成效

知道哪個入口帶來完工與收款

店家收到的不是一張沒有上下文的聯絡名單

而是一筆已整理需求、可判斷能否承接，並能一路追蹤履約與付款的案件。

先在逢甲跑成功，再談擴大

不急著簽複雜長約；先用少量案件驗證雙方是否能合作。

準備期

第 1 週

- 確認服務區域、機型與不承接項目
- 確認參考價格、加價條件與時段
- 核對店家身分、收款與回覆窗口

上線期

第 2-4 週

- 開啟逢甲地區少量導流
- HowClean 人工確認與管理式配案
- 完成報價、施工、照片、驗收與付款

檢討期

第 5-6 週

- 檢查回覆速度、取消、返工與客訴
- 核對完工、付款、結算與渠道成效
- 共同決定續跑、調整或暫停

成功的最低條件

至少有數筆有效詢問，並走完一筆報價 → 預約 → 施工 → 驗收 → 付款的完整閉環。

我們拿成果說話，不拿曝光灌水

第一輪只追一條漏斗：曝光 → 點擊 → 有效詢問 → 報價 → 預約 → 完工 → 付款。

曝光

點擊

有效詢問

平台報價

預約

完工

付款

自有流量基礎：PikDecor

19,916

累積雲端收藏帳號紀錄

81,103

近 30 天頁面事件

928

近 30 天有事件的登入帳號

資料說明：以上為維克科技提供的 PikDecor 內部平台數據，只代表該產品的使用紀錄，不等於冷氣訂單，也不與其他平台帳號直接加總。

店家營運 KPI

- 回覆速度與可承接率
- 報價後預約率
- 準時率、完工率與客訴
- 實際收款與店家結算

渠道商業 KPI

- 每 1,000 次曝光產生的詢問
- 各來源預約與完工數
- 各來源實際付款營收
- 不同客群與地區的轉換

最重要的問題：這個月幫店家完成幾筆、收了多少？

不是『我們有多少流量』，而是每一個渠道最後創造多少已付款完工案件。

只要 30 分鐘，確認能不能開始

先確認六件事，就能建立合作店家內部資料並開啟逢甲地區少量配案。

01 店家 / 負責人身分與主要聯絡窗口

02 可服務地區、機型與不承接項目

03 標準價格、加價條件與現場追加規則

04 可施工時段、回覆時間與每日承接量

05 付款、發票 / 收據與結算方式

06 保固、返工、取消與客訴處理方式

合作店家專心施工，HowClean 負責把案子接住。

先少量試跑、每一筆都有紀錄；有效再擴大，無效就調整。

安排 30 分鐘合作會議

平台：<https://howclean.honhaihelper.com>

費用、結算、案件範圍與合作權責，均以雙方正式書面確認為準。