

《互联网+客户开发与经营》

【课程背景】

- 如何快速积累准客户的数量？
- 如何大幅提升老客户忠诚度？
- 如何显著提高客户件均保费？
- 如何促进签约客户重复购买？

同样是挖水池，有人用锄头，有人用铁锹，有人用挖掘机；同样是保险展业，有人靠腿，有人靠嘴，但也有人借助移动互联网；如今，您是否依然起早摸黑陌拜扫楼？是否仍然靠人脉，因开单和增员不利而烦恼？尽管累成了狗，结果依然不尽人意。在互联网蓬勃发展的今天，如何充分利用互联网来展业？如何借助互联网快速实现准客户开拓与经营？本课程将带给你最直观的答案和最有效的解决办法！

【课程收益】

- 打破僵化思维的束缚，掌握客户开发的新思路；
- 学习利用自媒体打造个人品牌，实现影响力中心具现化；
- 通过学习，做到新老模式优势融合，并运用到实际中；
- 学会利用互联网做好客户落地经营与管理；

【课程形式】

讲授+互动+分组研讨

【课程对象】

保险公司营销团队业务经理、业务主管。

【课程时长】

1天（6小时/天）

【课程老师】

金玉成老师

【课程大纲】

一、互联网营销解析

1、保险营销新趋势

- 数据驱动——精准客户营销；
- 极致体验——定点粘性营销；
- 融入生活——满足个性需求；
- 圈定朋友——综合保险服务；

2、互联网保险营销优势

- 场景具现化
- 更详尽的市场反馈
- 透明的渠道、低廉的投入
- C2B 将成为现实

3、传统营销与互联网营销

- PBS（产品）与NBS（需求）；
- 互联网营销核心：建立自媒、吸引粉丝、客户积累；
- 传统营销的核心：专业化销售流程解析；
- 营销方式对比：FaceToFace VS 互联网吸粉；
- 客户经营新老对比；

二、玩转自媒体，轻松展业行

视频分享：E 专访

1、 微信与展业

- 打造个人影响圈；
- 拜访客户的工具；
- 开拓准客户的利器；
- 一天十访已经成为历史；
- 快速拓客，轻松回来
- 充分展现你的专业

2、 玩转微信群的八个优势

- 自媒体
- 会议室
- 培训室
- 信息集散地
- 自留地
- 信任催生器
- 养鱼池
- 扩散影响力

3、 微生态营销的四大原则

- 实现 O2O 助力推广
- 充分利用鱼塘法则
- 场景行销省时省力
- 利用价值免费策略

4、 如何快速吸粉

- 你的爱好很重要；
- 无为而为，展业只是附属；
- 利用专家效应，成为不可或缺的人；
- 线上牵手，线下互动

三、 个人经验分享

- 1、 掌控销售的三个点：痛点、痒点、兴奋点；
- 2、 24 条实战销售技巧；
- 3、 课程回顾与解答疑难；
- 4、 小组研讨发布：如何利用互联网进行保险行销