

成功举办理财沙龙的六项准备

1.理财沙龙的三个“集中”原则

2.客户准备

- 2.1 客户筛选方法
- 2.2 客户邀约流程
- 2.3 邀约短信和电话邀约话述
- 2.4 邀请函制作

3.会场准备

- 3.1 会场必要的硬件设施
- 3.2 合谐的背景音乐
- 3.3 现场服务人员工作安排
- 3.4 适当的礼品安排

4.课件准备

- 4.1 开场白与串辞
- 4.2 吸引客户的课件
案例：某健康险宣讲 PPT 课件
- 4.3 互动小问题
- 4.4 通俗易懂的产品分析课件
- 4.5 非产品类课件
案例：家居风水与投资理财

5.娱乐准备

- 5.1 抽奖软件的应用
 - 5.1.1 抽奖软件设置
 - 5.1.2 抽奖嘉宾安排
 - 5.1.3 特别中奖号码设置
- 5.2 适合理财沙龙的互动游戏
 - 5.2.1 我来表演你来猜
 - 5.2.2 成语舞字
 - 5.2.3 脑筋急转弯

6.签单准备

6.1 签单环节注意事项

- 6.2 产品利益展示
- 6.3 一对一服务
- 6.4 主持人唱单
- 6.5 007 带头烘托氛围
- 6.6 礼品

7.追踪准备

- 7.1 最佳 48 小时追踪
- 7.2 追踪话述
- 7.3 已签单客户回访

8.理财沙龙注意事项

- 8.1 理财沙龙不是纯粹的产品推荐会
- 8.2 理财沙龙不是培训会
- 8.3 理财沙龙的时间控制
- 8.4 理财沙龙借力发力
- 8.5 上门理财沙龙

案例：BJ 支行与高端幼儿园合作理财沙龙

9.BJ 支行、TJ 支行历次理财沙龙活动现场展示

10.工具包：理财沙龙邀约话述、组织流程、娱乐课件、抽奖软件等。

