

4G 终端与流量营销技巧

讲师：王雪

【培训目标】

通过本课程的学习，使学员了解移动 4G 业务的市场趋势，学习 4G 终端的营销推广思路与策略，掌握 4G 终端在渠道的营销推广模式；掌握移动互联网背景下移动 4G 流量业务拓展方法；掌握 4G 终端流量营销的流程与营销巧。

【培训对象】

营销管理人员 一线营销人员

【培训时间】

2 天

【培训大纲】

第一部分、4G 业务背景下 4G 终端营销发展趋势

- 1.移动互联网背景下 4G 业务的发展趋势
- 2.4G 终端的市场形势与营销推广策略
- 3.客户对 4G 终端的需求与购买心理解析

4.4G 终端的共性卖点与个性卖点提炼

5.4G 终端+流量+应用的组合式营销模式

6. 移动化联网下客户智能化生活与 4G 终端营销

第二部分 移动 4G 终端营销营业厅体验营销规划

1. 营业厅内 4G 终端体验营销平台搭建规划

2. 营业厅 4G 终端的体验内容与主题设计

3. 营业厅 4G 终端营销的工作流程

4. 营业厅 4G 终端营销的四步体验营销法

5.4G 终端体验营销的客户体验引导话术

6. 体验营销中的产品推介营销说服话术

第三部分 营业厅 4G 终端体验式营销的策略与方法

1.移动 4G 终端在营业渠道的推广与营销策略

2.4G 终端在渠道的营销推广的模式与流程

3.营业厅 4G 终端营销宣传氛围

4.营业厅 4G 终端营销人员的客户营销接待技巧

5.营业厅 4G 终端的陈列方式与推介话术

6.营业厅 4G 终端营销演示流程与技巧

第四部分 营业厅 4G 终端的体验营销技巧

- 1.4G 手机相比 3G 手机的优势所在
- 2.4G 手机的主要卖点提炼
- 3.4G 手机的目标客户与消费心理
4. 4G 手机的卖点提炼与营销话术
- 5.4G 终端的资费的补贴优势营销
- 6.4G 终端流量套餐 内容应用的一体化营销

第五部分、4G 用户的流量营销模式与销售策略

1. 4G 客户流量消费习惯与流量使用方式
2. 4G 客户群流量消费需求挖掘与解析
3. 4G 客户流量使用心理与流量推介方式
4. 依据目标客户消费特质的流量翻倍营销法
5. 本地化热门应用业务的组合推广与体验技巧
6. 智能手机自带实用功能及应用引导试用
- 7.一句话 4G 流量营销在业务办理中的应用
- 8.4G 带来的智能化全新生活场景的情景化流量营销

第六部分、4G 流量营销翻倍提升的方法与技巧

- 1.推荐 4G 客户流量使用的入口
- 2.介绍手机商务应用，娱乐应用，生活应用功能
- 3.教会客户使用微信，微博，导航，淘宝，新闻等应用
- 4.引导客户智能化手机生活提升工作效率与生活品质
- 5.流量价值包与使用价值捆绑式营销
- 6.提升生活品质丰富生活内容用流量享受智能化生活