
智能终端销售与流量提升实战营销

课程背景：

随着移动互联网的发展以及智能终端的普及，流量经营已经成为三大运营商的战略重点，移动互联网带给手机用户新的体验，选择手机影响着用户选择运营商，智能终端带动着流量增长，普及智能终端知识是新形势下拓展、稳定市场，提高客户感知、满意度的重要工作。本课程以智能终端及应用、流量推广为主题，以智能终端知识、终端及流量营销技巧为框架，通过详实而生动的数据、视频、案例，讲解了移动互联网时代流量营销理念、智能终端基础知识、关键要素以及销售、业务推广技巧。

课程时间：2天，6小时/天

授课对象：营业厅经理、值班经理

课程大纲：

第一讲：4G时代一线人员面临的挑战

- 1、观念意识淡薄；
- 2、基础系统支撑能力与模式的障碍；
- 3、走动式营销及体验式营销的技巧需提升；
- 4、人员的专业化程度；
- 5、考核导向的因素；
- 6、竞争与应对的现状。

第二讲：营业厅成功运营的关键因素

- 1、清晰合理的计件薪酬体系；
- 2、基础系统有效的支撑；
- 3、手持PDA的推广应用；
- 4、合理的班制及人员配置
- 5、现场销售及管理能力；
- 6、适当的专业知识培训及营销技巧培训
- 7、员工的团队士气；
- 8、适合做销售的员工；
- 9、店铺从选址到运营的导向。

第三讲：智能终端与流量经营

一、三个趋势不可阻挡

- 1、4G代替3G
- 2、智能终端代替非智能终端
- 3、移动互联网代替PC互联网
- 4、移动互联网的技术特点

二、流量经营详解

- 1、智能终端应用、资费、终端、网络、用户的关系
 - 2、要关注的6类用户、3大要素、11项工具
 - 3、无线上网分类：数据流量、WLAN
 - 4、3G流量经营三部曲：一装、二教、三推送
-

5、转变卖终端、卖服务、卖业务的销售观念

三、智能终端基础知识

1、什么是智能手机？

2、智能机产品和应用的专业知识

智能机操作系统：Android、iOS、WindowsPhone、Symbian、BADA、OMS

终端产品七要素：屏幕、照相、RAM、ROM、分辨率、系统、无线传输、电池

CPU核心数是什么意思？

手机的内存分为几种？分别有什么含义？

是不是储存卡越大，手机速度就越快？

应用软件分类：工作、生活、娱乐

应用软件销售---掌控手机利器-豌豆荚、二维码、唱歌软件、比价软件、谷歌地图、列车

3、时刻表、天气预报、手机淘宝、微信、微博

四、营业厅智能机展陈活化

1、营业厅陈列规范管理；

2、陈列的标准；

3、功能分区及客户动线的管理；

五、体验营销：

1、智能手机、数据业务实行客户体验营销技巧；

2、线上体验方法

3、客户体验互动管理；

4、让体验机亮起来

5、智能机操作分类及“必教”设置
