

# 《互联网+保险销售创新》

## 【课程收益】

- 1、了解互联网+背景下的保险行业营销困境;
- 2、了解互联网+背景下的保险行业市场特征;
- 3、掌握互联网+背景下的保险行业创新营销思路;
- 4、掌握保险行业如何展开 O2O 营销模式;
- 5、掌握保险行业如何通过 O2O 方式定位客户
- 6、掌握保险行业 O2O 之微信和二维码营销方法;
- 7、保险行业经典 O2O 模式案例分析与经验借鉴;
- 8、互联网+背景下业务员必备的保险产品销售技巧

## 【课程大纲】

### 第一讲：互联网+背景下保险公司的困惑

- (1) 对电商的认识
- (2) 保险电商从业人员
- (3) 保险企业的心态
- (4) 用户思维的缺失
- (5) 渠道体系转型难

### 第二讲：互联网+时代保险行业的市场特征

- (1) 用户的变化
- (2) 购买方式变化
- (3) 购买决策的变化

- (4) 购买环境的变化

### **第三讲：保险行业互联网+营销思维**

- (1) 12种传统网络推广手段
- (2) 8种传统网络营销方法
- (3) 5种传统网络营销组合拳
- (4) 移动互联网营销的特点及趋势
- (5) 指尖上的财富——微信营销技巧
- (6) APP营销的利弊分析及未来趋势
- (7) 其他移动新媒体营销方法探讨

### **第四讲：保险行业O2O模式如何开展？**

- (1) 体验营销——关注用户感受
- (2) 直复营销——准确定位受众
- (3) 情感营销——感动你的客户
- (4) 数据库营销——会员卡应用

### **第五讲：保险行业如何O2O方式定位客户？**

- (1) 签到——让定位更精准
- (2) 导航——跟踪并引导客户
- (3) 社交——好友为你推荐餐馆
- (4) 分享——需求驱动交易

## **第六讲：保险行业 O2O 之微信和二维码营销**

- (1) 二维码基本定义及分类
- (2) 二维码与移动营销应用
- (3) 二维码与 O2O 模式应用
- (4) 二维码的常见应用

## **第七讲：保险行业经典互联网+营销模式分析**

- (1) 平安保险的互联网思维
- (2) 太平洋保险的 O2O 营销模式
- (3) 京东公司的互联网保险创新
- (4) 中国人寿的互联网融合之路
- (5) 安盛保险的互联网思维借鉴
- (6) 泰康在线的一站式服务启示
- (7) 人保股份的互联网营销创新

## **第八讲：互联网+背景下业务员必备的保险销售技巧**

- (1) 客户的定位与分析
- (2) 客户的信任建立
- (3) 挖掘客户的产品消费需求
- (4) 保险产品推介与展示
- (5) 保险销售过程的异议处理
- (6) 谈判成交，回收账款
- (7) 互联网+时代的售后服务

