

《落地有声——流量经营实战技能提升》

课程大纲

<p>第一部分 流量经营解析认识篇</p> <p>一、认识流量经营</p> <ol style="list-style-type: none">1、从话务经营向流量经营的转变2、流量经营是运营商转型的方向3、流量经营重点：客户价值提升4、流量经营的两大基础三大方向5、三家运营商流量经营市场策略 <p>二、流量经营落地实施的关键</p> <ol style="list-style-type: none">1、产品优化，提升业务的体验2、营销创新，经营模式的组合3、明晰指标，量化考核是关键4、落实责任，配套资源的支撑5、有效激励，推动一线的行动 <p>第二部分 流量经营营销策划篇</p> <p>一、流量经营的营销策划思路</p> <ol style="list-style-type: none">1、营销，如何先“营”后“销”2、流量经营的营销模式创新<ol style="list-style-type: none">1) 精确化营销2) 滚雪球营销3) 体验式营销4) 口碑、网络社交、话题炒作、物质激励3、流量经营，“海陆空”策略<ol style="list-style-type: none">1) 氛围设计2) 动线管理3) 广告宣传 <p>二、流量经营落地规划六要素</p> <ol style="list-style-type: none">1、智能终端是基础2、应用内容是核心3、培养习惯是抓手4、终端销售是关键5、服务支撑相结合6、网络支撑需到位 <p>第三部分 流量经营需求分析篇</p> <p>一、流量业务与目标客户的匹配分析</p> <ol style="list-style-type: none">1、梳理流量经营业务<ol style="list-style-type: none">1) 流量经营的业务范畴2) 重流量低价值业务3) 轻流量高价值业务	<p>二、梳理目标客户的关键需求点</p> <ol style="list-style-type: none">1) 客户购买动机和客户心理行为2) 业务诉求点与目标客户关键需求点3) 业务诉求点 VS 目标客户需求点 VS 智能机卖点 <p>第四部分 流量经营需求分析篇</p> <p>一、流量经营的实体渠道策略</p> <ol style="list-style-type: none">1、流量经营在渠道落地的障碍分析2、实体门店营销关键的“四流三率”3、流量经营在户外促销的短平快策略 <p>二、营业厅营销氛围的塑造</p> <ol style="list-style-type: none">1、提升拦截率与进店率2、厅内视觉焦点和陈列3、手机与应用的融合设计 <p>三、流量经营面对面销售流程</p> <ol style="list-style-type: none">1、先入为主引导术：<ol style="list-style-type: none">1) 识别高价值的流量客户2) 如何迅速与客户建立信任关系3) 基于客户消费者心理的客户接近技巧：说好第一句话4) 接近客户的关键：征求同意，突出尊享，强调针对性……2、流量提升两大切入点：<ol style="list-style-type: none">1) 以新业务体验价值切入：<ol style="list-style-type: none">A.如何让用户觉得有价值B.如何让用户觉得必要C.如何让用户觉得省钱：节省手机上网流量费2) 以新手机功能价值切入：<ol style="list-style-type: none">A.新功能B.新款式C.新时尚……3、流量提升营销工具箱：<ol style="list-style-type: none">1) 流量需求挖掘的五种发问技巧2) 流量业务的价值呈现技巧3) 智能机演示的八种策略与分析4) 异议处理的标准化套路5) 异议处理的个性化策略6) 客户购买的十种促成话术
---	---

<ul style="list-style-type: none">4) 重流量高价值业务2、梳理流量业务目标客户<ul style="list-style-type: none">1) 需求客户就是目标客户2) 识别流量业务明确需求客户3) 挖掘流量业务潜在需求客户4) 流量需求客户客户类型划分5) 从业务功能解析需求识别目标客户特征	<ul style="list-style-type: none">4、流量提升服务策略：<ul style="list-style-type: none">1) 流量提醒是必不可少的营销机会2) 客户细致关怀是必不可少的营销机会3) 个性化需求满足是必不可少的营销机会工具应用——细节管理检测表流量经营的总结与回顾<ul style="list-style-type: none">1、方法与工具的汇总2、流量业绩提升的实施计划制定3、总结与回顾及最后反思
--	---