

# 《客户沙龙营销创新》

## 【课程背景】

客户沙龙已成为各家银行营销客户和维护客户的常规化手段，但随着网点沙龙举办次数的增多以及大多数都以营销为目的地，造成了现在沙龙活动客户难邀约，营销效果大不如以前明显。究其根本原因在于各家银行沙龙活动的功利性太强及沙龙活动的形式单一。

但从根本上来讲沙龙活动仍然是维系客户与营销客户的重要手段，关键在于沙龙活动的创新，以及如何巧妙将产品结合在沙龙的流程过程，做到产品营销的自然与恰到好处，提升客户体验的同时在潜移默化中将产品植入客户的脑中。

## 【课程收益】

通过本课程的学习使学员能够：

1. 学会四大类客户沙龙（体验式、专题式、展览式、答谢会）类型特点、举办流程、方法以及沙龙客户的有效分类与匹配；
2. 充分掌握沙龙方案的策划、主题创新、客户沙龙的邀约、三大方法实现沙龙现场完美控制、客户完美“催眠”与“洗脑”。
3. 掌握沙龙现场讲解的控场技巧、产品植入技巧、引导技巧、现场促单技巧以及沙龙后期的有效跟进方法。

## 【课程时间】

1天

## 【课程大纲】

### 一、目前沙龙活动遇到的困境

- 1、客户难邀约，有时答应了也不来
- 2、现在客户越来越精明，听完沙龙拿完礼品就走
- 3、客户沙龙类型单一，客户没兴趣

4、花了钱和精力没有成果，网点人员士气低落

## 二、客户沙龙的分类

- 1、沙龙分类、客户分类是有效的前提
- 2、体验式沙龙特点及针对客户群体
- 3、专题式沙龙特点及针对客户群体
- 4、展览式沙龙特点及针对客户群体
- 5、答谢会式沙龙特点及针对客户群体

## 三、客户沙龙主题与形式内容的创新

- 1、创新从客户沙龙的邀约开始

案例分享：XX 银行沙龙邀约，什么微信也可以报名参加沙龙？

案例分享：XX 银行沙龙邀约新创意：“拼桌”效果这么好！

- 2、客户沙龙主题策划的关键字眼

- 有趣
- 互动
- 热点
- 酷炫
- 增值

案例分享：XX 银行沙龙活动，王宝强离婚充分激活客户的保险需求

- 3、客户沙龙形式的创新
- 4、客户沙龙流程创新

## 四、三大方法实现客户沙龙完美控场

- 1、开场互动破冰技巧
- 2、两种方法实现沙龙主题与产品完美融合
  - 三步一退法，让客户跟上你脚步
  - 走着走着就让客户的“腿瘸了”
- 3、一二三四五总有一种方法能让你营造出现场氛围

案例分享：XX 银行保险营销，现场沸腾了 95% 的客户当场成交

- 4、沙龙现场成交的几种方法与技巧

## 五、沙龙后续客户的有效跟进

### 1、沙龙结束有效跟进的几种创新方法

- 悬疑法
- 微信法
- 纪念法
- 培植法
- 鼓励法

### 2、沙龙后期跟进促单三法

- 类比法
- 痛苦法
- 展板法

## 六、客户沙龙复盘

### 1、重要但往往被忽略

### 2、沙龙复盘几个注意事项

### 3、沙龙微信软文的撰写