

寿险营销策划

【课程背景】

寿险在中国已经取得了巨大的发展，但营销手法远远滞后于它的发展脚步。“开门红”、“会议营销”、“讲故事”……仍然是当今业内的主流模式。这个时代唯一不变的就是“变”。连客户都比 20 年前变得更专业、更理性了，如果我们的思维还固守过去的模式，将会离成功越来越远。营销策划难，难在创新。“问渠哪得清如许，为有源头活水来”。只有不断的学习、积累，才能产生源源不断的好点子。

【课程收益】

1. 掌握思维创新的方法、技巧
2. 掌握多种背景下的营销方案策划技巧、并灵活运用
3. 学会举一反三，真正掌握寿险营销策划的灵魂思想

【课程时间】2 天，6 小时/天

【课程对象】保险公司、代理公司销售人员

【课程方法】讲授、讨论、视频教学等

【课程大纲】

第一讲：没有 low 的点子，只有差的策划

- 一、案例分析——讲师本人经历过的 2 次营销活动
- 二、讨论——分析过去的一次不成功的营销活动
- 三、喜欢吃的菜，也要经常换做法
- 四、细节是魔鬼，工匠精神是王道
案例分析：邀约对象不精准，耗资数万砸了锅

第二讲：有吸引力，先成功一半

- 一、讨论——客户关心什么？
- 二、客户体验——送月饼不如一起做月饼
- 三、“混搭”——总有一个适合你
案例分析：一个多方共赢的活动

第三讲：创新力从哪里来？

- 一、养成创新习惯——随时进行创新思考、随时记录创新灵感
- 二、模仿是创新的源泉
案例分析：解读日本人的创新
- 三、胆大是创新的推动力
案例分析：一个让人瞠目结舌的营销策划
- 四、演练——设计 5 种以上的“父亲节”营销思路

第四讲：特色主题沙龙

- 一、女性主题沙龙
 1. 主题设计
 2. 共同举办方
 3. 鼓励客户分享
 4. 优秀案例分析
- 二、健康主题沙龙
 1. 内容：当地高发病解读、简单咨询、诊断、基因筛查

2. 讨论：活动设计

三、幼儿教育主题沙龙

1. 内容：幼儿教育、成长规划

2. 讨论：活动设计

四、银保合作沙龙

1. 内容：资产配置

2. 讨论：活动设计、还能与哪些机构合作

五、商会合作沙龙

1. 内容：商务联谊

2. 讨论：活动设计

六、家政公司合作

1. 内容：增员、家政意外险带动其它险种销售

2. 案例：讲师分享

3. 讨论：举一反三，相同模式的运用

七、企业主税收主题沙龙

1. 内容：税务知识问答，税收筹划

2. 讨论：活动设计

八、工厂职业病防治健康沙龙

1. 特色：精准营销

2. 讨论：活动设计

九、投资安全讲座（社区）

1. 合作单位：银行等其它金融机构

2. 讨论：方案设计

第五讲：客户联谊主题活动策划

一、新华客户节

1. 目的：增进友谊、转介绍、加保

2. 讨论：方案设计

二、保险公司公众开放日

1. 目的：增进公司信任度

2. 讨论：方案设计

三、电影营销

1. 案例分析：“我不是药神”

2. 讨论：方案设计

第六讲：节假日活动策划（以近期节日为例）

一、7.1 建党日

1. 目的：开发团体业务

2. 邀请对象：政企单位

3. 配合单位：相关党政机关

4. 讨论：方案设计、其他政企合作活动

二、7.11 世界人口日

1. 主题：财务规划，让生活更有质量

2. 讨论：方案设计

三、中秋节

1. 特色：家庭、文化主题

2. 讨论：方案设计

第七讲：子女主题活动策划

一、“我与新华有约”——暑假学生社会实践

1. 内容：锻炼口才、胆量；学习形象礼仪等知识
2. 讨论：方案设计

二、“随新华了解我们这个城市”

1. 内容：本地一日游、体验风土人情、促进孩子热爱家乡
2. 讨论：方案设计、举一反三