

资产配置与大客户营销：实战&案例

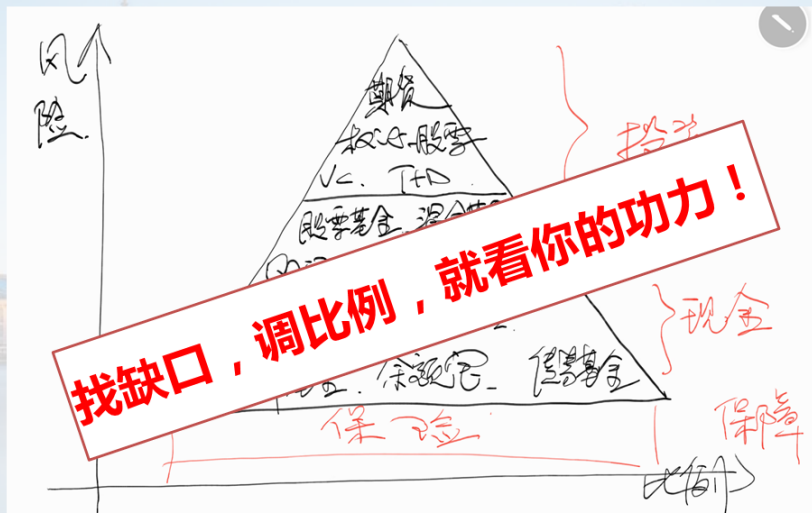
课题背景

随着移动互联网时代的到来，客户服务生态与模式发生了根本变化。但是客户需求的本质没有变化，变的只是服务方式和传达模式。

资产配置是一种客户服务与营销逻辑，财富管理顾问如何将深奥的资产配置理论消化后，转而用到客户服务营销之中去，是一线营销与营销管理人员的价值所在。客户不会接受“艰涩”的投资理论，也很难接受“虚拟”的金融产品，如何将资产配置的理论与实践于客户开拓与深耕，转而让客户接受我们，是我们的使命所在。

本课程，结合笔者本人 10 年财富管理营销实战经验总结而成。

我的实践：一张A4纸打遍天下



金字塔营销法！

课程对象

理财经理、私人银行财富顾问、中层营销管理者

课程大纲 (1天)

主题	内容纲要	备注
市场背景分析	<ul style="list-style-type: none">● 当前的位置● 历史的走势● 客户需要知道什么？● 财富/理财顾问的功底	
什么是资产配置？	<ul style="list-style-type: none">● 资产配置概念● 一种营销服务逻辑	

	<ul style="list-style-type: none"> ● 资产配置实战 9 大功效 ● 原则 1：时间 ● 原则 2：产品 ● 营销实践：一张 A4 纸打遍天下 ● 客户情况排摸，做到心中有数 ● 案例 	
<p>如何让客户接受资产配置？</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 作为财富一线，我们要什么？ ● 我们与客户比什么？ ● 我们的对手是谁？ ● 信息可视化营销时代！ ● 如何应用资产配置-情景案例 1 ● 如何应用资产配置-情景案例 2 ● 产品主推： <ul style="list-style-type: none"> ◆ 理财产品 ◆ 基金定投 ◆ 黄金定投 ◆ 保险产品 	

	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 私募基金 ◆ 三方开户 ◆ 其他 ● 营销契机：查漏补缺 ● 案例 	
<p>客户精准营销流程</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 销售流程 <ul style="list-style-type: none"> ■ 营销前准备 ■ 营销中促成 ■ 售后服务 ● 客户精准营销与深耕维护 <ul style="list-style-type: none"> ■ 客户分层 ■ 客户分群 ■ 客户分级 ● 日常销售管理 	
<p>用资产配置进行大 客户营销</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 跳出思维框框 ● 资产配置是一种“跨界”营销 ● 客户信任什么？ ● 构建客户投资组合三部曲 	

	<ul style="list-style-type: none"> ● 客户资产规划 ● 移动互联网时代的资产管理趋势 ● 理财顾问如何与大客户并肩同行？ 	
<p>实战案例研讨与总结</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 宝宝类客户 ● 三方客户 ● 保险客户 ● 外拓/上门客户 ● 企业类客户 ● 基金套牢客户 ● 跨境需求客户 ● 总结：资产配置是个后花园——四季都有花开 	

执行方式



讲给你听：专题培训



做给你看：客户投资沙龙



你讲我听：学员实操



你做我评：案例研讨