

维管、挖潜与开拓--营销的底层逻辑与策略

【课程讲师】马学军老师

【培训课时】1天（6课时）

【培训方式】讲授+案例分析+互动式教学+小组研讨+情景模拟训练

【课程大纲】

课前研讨：

出租车和滴滴有何区别？

一、客户分层分析与管理

1. 客户分层分析

◇ CRM 与客户分层

2. 客户分层分类核心三大关键点

◇ 梳理存量，信息治理

思考：

如何有效梳理客户？客户的信息包含哪些内容？

✓ 梳理客群

✓ 完善信息

◇ 分类分层，精准营销

✓ 客户资产分层分析

✓ 客户风险偏好分层分析

✓ 客户年龄分层分析

✓ 客户话语权分层分析

✓ 客户关注点分层分析

3. 客户的经营管理

思考：

你的客户档案在哪里？

- ◇ 客户档案管理
- ◇ 收集客户有效信息并加以管理，形成重点客户档案
- ◇ 通过信息分析客户潜在价值
- ◇ 档案工具的有效使用
- ◇ 根据分析结果制定重点客群经营方案

二．客户财务需求分析与唤醒

1. 何为财务需求

- ◇ 个人理财目标
- ◇ 个人人生目标

2. 客户的财务六大需求

- ◇ 生活基金需求
- ◇ 家庭保障需求
- ◇ 医疗保障需求
- ◇ 意外基金需求
- ◇ 退休基金需求
- ◇ 财富传承需求

3. 客户选择产品三要素

4. 人生的三个“金融一生”

三 . 营销沟通的顶层设计

1. 财富顾问销售性格的 6 个特征
2. 如何从客户的不敏感话题进入面谈
3. 营销沟通的顶层设计原理

- ◇ 何为顶层设计？
- ◇ 缜密的顶层设计思维逻辑
- ◇ 沟通铺垫与痛点触及

4. 营销剧本的设计

四 . 长期期交保险销售逻辑

1. 配置保险的三大理由

- ◇ 转移风险
- ◇ 资产保全
- ◇ 财富传承

2. 增额终身寿的概念及销售逻辑

- ◇ 增额终身寿解析
- ◇ 增额终身寿缘何成为市场新宠
- ◇ 增额终身寿的客群分析

3. 增额终身寿的财富管理功能

- ◇ 税务筹划
- ◇ 债务隔离
- ◇ 婚姻保全
- ◇ 增额终身寿与财富关系

4. 家庭需求的两大维度

- ◇ 资产状态
- ◇ 人生周期状态

五. 财富管理与基金配置

小组研讨：客户为什么要配置基金

1. 客户配置基金的三大理由

- ◇ 投资门槛低
- ◇ 赚取多元收益
- ◇ 培养理财习惯

2. 基金营销的两大思维误区

3. 基金投资去“EMO”

4. 市场回调下的基金投资策略

- ◇ 基金定投 3-5 年周期原则
- ◇ 基金定投的“钟摆理论”
- ◇ 基金销售两会讲

5. 2023 基金配置策略

五 . 广义“固收+”框架下的资产配置

1. 大类资产及资产配置

- ◇ 无风险收益类
- ◇ 类固收类
- ◇ 权益类
- ◇ 保障类
- ◇ 其他类

2. “固收+”PLUS

- ◇ 广义“固收+”的资产配置模型-
- ◇ 设计适合于不同群体的“固收+”
- ◇ T (TIME) .“PLUS”
- ◇ R (RATE) .“PLUS”
- ◇ S (SAFE) .“PLUS”

◇ P (PRODUCT) .“PLUS”

3. 均衡收益，实现风险对冲

六 . 总结