

互联网+客户开发与经营

主讲：金玉成

课程时间：1天，6小时/天

课程背景：

- 如何快速积累准客户的数量？
- 如何大幅提升老客户忠诚度？
- 如何显著提高客户件均保费？
- 如何促进签约客户重复购买？

同样是挖水池，有人用锄头，有人用铁锹，有人用挖掘机；同样是保险展业，有人靠腿，有人靠嘴，但也有人借助移动互联网；如今，您是否依然起早摸黑陌拜扫楼？是否仍然靠人脉，因开单和增员不利而烦恼？尽管累成了狗，结果依然不尽人意。在互联网蓬勃发展的今天，如何充分利用互联网来展业？如何借助互联网快速实现准客户开拓与经营？本课程将带给你最直观的答案和最有效的解决办法！

课程收益：

- 1、打破僵化思维的束缚，掌握客户开发的新思路；
- 2、学习利用自媒体打造个人品牌，实现影响力中心具现化；
- 3、通过学习，做到新老模式优势融合，并运用到实际中；
- 4、学会利用互联网做好客户落地经营与管理；

授课方式：

专题讲授、案例分析、工具分享、分组研讨、互动提问、现场模拟、启发教学

适用范围：保险公司营销团队业务经理、业务主管。

课程大纲：

第一讲、互联网营销解析

一、保险营销新趋势

- 1、数据驱动——精准客户营销；
- 2、极致体验——定点粘性营销；
- 3、融入生活——满足个性需求；
- 4、圈定朋友——综合保险服务；

二、互联网保险营销优势

- 1、场景具现化
- 2、更详尽的市场反馈
- 3、透明的渠道、低廉的投入
- 4、C2B 将成为现实

三、传统营销与互联网营销

- 1、PBS（产品）与 NBS（需求）；
- 2、互联网营销核心：建立自媒、吸引粉丝、客户积累；
传统营销的核心：专业化销售流程解析；
- 3、营销方式对比：FaceToFace VS 互联网吸粉；
- 4、客户经营新老对比；

第二讲、玩转自媒体，轻松展业行

视频分享：E 专访

一、微信与展业

- 1、打造个人影响圈；
- 2、拜访客户的工具；
- 3、开拓准客户的利器；
- 4、一天十访已经成为历史；
- 5、快速拓客，轻松回来
- 6、充分展现你的专业

二、玩转微信群的八个优势

- 1、自媒体
- 2、会议室
- 3、培训室
- 4、信息集散地
- 5、自留地
- 6、信任催生器
- 7、养鱼池
- 8、扩散影响力

三、微生态营销的四大原则

- 1、实现 O2O 助力推广
- 2、充分利用鱼塘法则
- 3、场景行销省时省力
- 4、利用价值免费策略

四、如何快速吸粉

- 1、你的爱好很重要；
- 2、无为而为，展业只是附属；
- 3、利用专家效应，成为不可或缺的人；
- 4、线上牵手，线下互动

第三讲、经验分享与课程总结

- 一、掌控销售的三个点：痛点、痒点、兴奋点；
- 二、24 条实战销售技巧；
- 三、小组研讨发布：如何利用互联网进行保险行销