

## 《数字乡镇和智慧社区营销推广技能提升》培训

### 模块一：数字乡镇 APP 的宣传体验与营销推广

- 1.数字乡镇 APP 营销宣传体验营销使用业务运营规划
- 2.建立数字乡镇 APP 营销的一套宣传推广流程和营销工具
3. 微信，微信群，抖音，小视频等数字乡镇 APP 营销资源组合
- 4.建立数字乡镇 APP 下载引导工作流程与 APP 应用能力辅导
- 5.进行产数字乡镇 APP 营销活动策划推广应用策划
6. 数字乡镇 APP 营销的结果评估与营销策略优化改进

### 模块二：智慧社区的营销推广技巧

1. 智慧社区的目标客户群的细分
2. 智慧社区的营销资源准备与商机挖掘维度
3. 智慧社区客户的平安社区的客户需求解读及建设目标
4. 智慧社区解决方案的设计的门禁监控物业管理等 7 大系统部署
5. 智慧社区项目的决策流程与项目预算解读
6. 联通智慧社区方案优势与营销推广话术
7. 智慧社区营销的商务对接与实施计划
8. 智慧社区的现场勘查与智慧社区建设方案规划
9. 智慧社区建设成功案例与标杆项目介绍与复制
10. 智慧社区的日常运营与管理

## 第二部分 实战辅导

### 数字乡镇和智慧社区营销训战流程

#### 一、 目标客户选取

- 目标客户市场选择：根据业务匹配目标客户市场
- 客户清单梳理：每位学员梳理 6-8 个客户单位，填写信息收集表
- 实战安排：预约客户联系人，准备拜访资料，确保拜访路线。

#### 二、 时间安排如下

上午、下午各拜访 3-4 个客户（事先规划好拜访路径）。

拜访前，由客户经理介绍客户单位销售情况，制定销售拜访目的，确定营销策略，预期达成的目标。

拜访中，销售团队根据预约时间上门拜访客户，专业讲师作为专家参与（可以省公司数字化专家名义了解客户需求，增加学员信心，打消客户顾虑），记录学员拜访情况，观察拜访过程及要点。拜访过程中，学员不要过多依赖专家，同时专家尽量不介入。

拜访后，全体学员集中复盘，学员讲述采取 PPP 方式讲述拜访销售感受，其他

学员补充完善，专业讲师根据销售要点进行点评。

### 三、 三步骤要求

#### 1. 准备阶段

要求：

□ 各组提前准备 8-10 个目标客户清单，并在培训前一周左右的时间和客户预约上门拜访时间。

□ 信息收集：客户组织信息、关键联系人信息，通信业务使用情况、现阶段销售进展情况、其他与销售相关的信息。

□ 分析客户资料（思维导图方式）

□ 寻找潜在商机

□ 制定拜访计划

□ 模拟拜访情景

□ 细化销售关键行为

#### 2. 实战阶段

要求：

□ 提前组建销售团队，明确职责分工

□ 真实拜访，销售促进

- 记录拜访过程
- 观察互动细节
- 落实关键动作
- 总结承诺

### 3. 复盘阶段

要求：小组学员集中复盘，主拜学员重点讲述，其他学员补充、提示

- 回顾拜访细节
- 提优补差
- 资源整合及内部协调
- 下一步商机跟进

## 四、 客户清单及资料准备

1. 客户信息收集、分析工具
2. 客户销售推进计划表
3. 客户拜访计划表
4. 复盘检验表
5. 销售实战培训总结
6. 实战成功案例分享

## 7. 实战案例复盘集

### 训战执行细节流程

#### 一. 训战第一天培训

1. 老师主持开班仪式
2. 邀请分管领导做开办致辞
3. 领导带领学员进行训战宣誓
4. 公布训战目标颁发训战军令状
5. 老师上课教授方法工具技巧
6. 智慧社区和数字乡镇 APP 体验学习
7. 下午老师上课学习方法演练技巧总结套路
8. 公布部署次日训战计划和训战要求

#### 二. 训战第二天——第三天下午

1. 组织召开智慧社区和数字乡镇 APP 执行动员部署早会
2. 2 人一组每天拜访 4 家客户
3. 中午小组自己总结复盘
4. 每天做好训战群的三打卡要求

5. 下午 2 人一组拜访 2 家客户
6. 每天 18:00 老师主持现场+视频会议复盘
7. 严格按照复盘流程一组一组复盘
8. 老师点评部署第二天的训战安排和要求
9. 发布当日业绩通报

### 三 . 训战第三天下午总复盘

1. 提前确认复盘时间地点出席的领导
2. 小组体检准备复盘总结 PPT
3. 实战汇总数据确奖项准备奖状奖励
4. 总复盘流程确认
5. 学员总结+老师总结+领导总结
6. 颁发团队及个人奖状及奖金
7. 客户做下一步持续执行的部署安排
8. 老师提出下一步执行要求和业务拓展策略

最后训战总复盘

(完)