

# 《保险营销活动策划与组织》

讲师：孟德凯

## 第一部分：营销活动策划

### 一、取势：保险公司的发展趋势

- 1、外部环境的剧变
- 2、内部格局的变迁
- 3、移动互联网带来什么？

### 二、识器：产品的整合与创新

- 1、产品的梳理与整合包装
- 2、产品核心卖点的提炼与挖掘
- 3、如何进行品销售训练
- 4、案例演练与评析

### 三、造势：客户活动的策划与实施

- 1、客户感兴趣的活动类型有哪些
- 2、如何抓取和借用社会热点
- 3、客户促销活动的策划和实施
- 4、客户活动如何办出“新意”
- 5、社群营销
  - (1) 建立分层社群
  - (2) 引流精准用户
  - (3) 二维码营销策略

#### (4) 案例点评

## 第二部分：活动组织

### 壹、 活动模式的分类

1. 传统会务营销活动
2. 创新营销活动

### 贰、 会前准备

1. 会务组建设与分工（表格）
2. 主题确定（讲师确定）
3. 讲解内容演练
4. 主持人确定及训练
5. 督导及竞赛措施

### 参、 有效邀约

1. 不同活动邀约话术确定的要求
2. 突出稀缺性
3. 邀约跟进的节点
4. 如何避免爽约

### 四、 会中运作

1. 接待工作
2. 如何配合讲师讲解
3. 有效会议促成的工具与方法
4. 会中必须的注意禁忌

5. 礼品的发放

6. 讲师讲解技巧

## 伍、会后跟进

1. 成交客户的跟进

2. 未成交客户的跟进

3. 跟进的有效话术演练

## 六、专题案例展示