

# 《微信保险营销术》

## 课程目标：

学习使用微信进行保险营销的具体操作方法

## 课程时间：3 小时

## 课程形式：体验式学习+讲授+案例分析+小组研讨

## 课程对象：

保险代理人

## 主训导师：马兆林（简介略）

## 课程大纲：

### 一、 微信营销特点

- 1.对比传统保险客户经营方法
- 2.私密化：点对点，强关系，朋友圈、权限等
- 3.实时化
- 4.互动个性化
- 5.移动化

### 二、 保险微信营销九曲连环

- 1.目标客户群分析
- 2.准备工作：Q 号，内容框架、互动策略、如何滚雪球
- 3.如何吸纳粉丝：快速涨粉的技巧，
- 4.如何提高互动率红包、问答、趣味
- 5.如何提高转化率：灵活穿插，网站，答案

6. 公众平台如何利用
7. 内容为王，兼顾终端
8. 细分客户做足互动
9. 持续投入，执行为本

### 三、 微信操作秘籍术

1. 快速吸粉法，通讯录法、二维码法、QQ法
2. 群内自动加好友工具（免费模式，付费模式）
3. 发布活动工具
4. 点赞截图推广法
5. 快速加群法等
6. 自制服务号
7. 自制微课做网红

### 四、 保险微信 O2O 线下活动策划与实施

1. 社群目标
2. 给客户带来什么利益或价值（为什么参与）
3. 希望客户的行为（反馈）
4. 活动报名（报名工具与微信推广）
5. 执行与监控
6. 如何评估效果
7. 计划与分工