

《微信创新保险营销优势》

课程背景：当前移动互联网平台营销商业模式已经显示出对行业格局的超级威力和

重构的本质。通过本课程学习，系统通过互联网金融典型案例分析电商、微信渠道和

策略，启发掌握移动互联网时代营销创新思维、创新方法等。

课程目标：

1. 深入剖析微营销运营模式、模型
2. 了解互联网保险趋势和要点
3. 掌握驾驭微信大数据营销的基本方法和策略

课程时间：6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：

- 1、渴望了解移动互联网创新营销优势的各级领导者

2、渴望打造卓越保险微信营销团队成员的业务骨干等

主训导师：马兆林（简介略）

课程大纲：

引言部分

移动互联网的大幕已经拉开，

这是一场变革颠覆的盛宴，

无论你是否准备好，

任何人都无处可逃……

一、国内外互联网保险商业模式分析

1. 美国 ehealth 保险公司

2. 日本 lifenet 公司

3. 深圳前海保险交易中心

二、 互联网保险消费者分析

1. 互联网保险消费者态度分析

2. 互联网保险人群特征行为分析

3. 互联网保险购买险种分析

4. 互联网保险消费人群标签总结

5. 互联网保险创新产品分析

三、 保险网络展业思维

1. 与客户进行有效交流

2. 建立“无缝衔接”客户关系

3. 保护所有客户交易隐私和安全

4. 真正解决客户问题
5. 比竞争对手更加聪明、更有进取性和前瞻性
6. 实现对客户承诺

四、 保险微营销致胜策略

1. 保险微营销 5 大招式
2. 圈子营销 6 个关键
3. 重构营销团队的新价值变革

五、 保险大数据精准营销

1. 何谓大数据
2. 数据的收集和准备
3. 数据画像概述

4. 场景一：大数据下的保险的销售策略
5. 场景二：大数据下的保险服务
6. 场景三：打造大数据下互联网保险生态圈
7. 市场和营销部门应该具备哪些大数据技能

培训互动策略

一、拓展项目配合培训

上午开场 **1、抓住缘分、2、笑脸**

下午开始：**我真得很不错；**

课间：**萌鸭健身操**

二、手机使用技巧互动

结合微信营销课程，通过微信功能互动游戏加深实战技能掌握

三、分组讨论实战训练

采用分组体验式学习、讨论，对总分优胜团队进行物质和精神奖励

备注:以上大纲仅供参考,实际授课根据机构需求适当调整

---结束