

保险发展趋势分析



课程背景：

移动互联网时代，保险业务如何发展才能符合时代人士的需求，保险营销人员如何在互联网时代引进使用新思维、新模式和新技能延续保险营销新生命成为业内的新方向，新优势的必然选择。

课程目标：

1. 结合案例、深入剖析保险发展现状和趋势
2. 学习使用互联网时代策略，营销保险的基本技能和方法

课程时间：6 小时

课程形式：以讲授为主，结合案例分析、互动体验等形式。

课程对象：适合渴望利用互联网时代模式和技能构建保险营销优势的保险

从业人员

主训导师：马兆林（简介略）

课程大纲：

一、保险行业在互联网时代的发展分析

新常态，新保险

保险行业的规模

保险消费者态度分析

保险人群特征行为分析

保险险种关注概况

二、国内外标杆保险分析

1、美国 Ehealth

2、日本 lifenet

3、扬子江海航

4、平安模式

三、第三方保险电子商务平台

1、国外 InsWeb 和 Insure.com

2、国内典型第三方保险电子商务平台

慧择网

优保网

向日葵保险网

3、业务流程

国内第三方保险电子商务平台业务流程模式

国外业务流程模式

盈利模式

运营关键点

四、互联网时代的保险代理人新标准

1、保险代理人的新素质

2、保险代理人新思维

3、入口、流量和场景

五、保险代理人全网营销

1、保险代理人 O2O 模式落地三维度

2、保险微营销 5 大招式

3、圈子营销 6 个关键

4、保险大数据营销无处不在

5、营销团队绩效考核用户为上

六、打破保险营销中的墙

1、平台营销与跨界营销

2、颠覆传统，数据为王

3. 互联网思维重塑整个互联网保险行业