

银行沙龙活动策划与组织

张光禄老师

课程大纲：

一、成功沙龙活动应该是什么样子？

1、成功沙龙活动的标准

案例分析：老师刚刚举行完的沙龙活动

2、沙龙活动的定位分析

3、沙龙营销常见问题及解决思路

二、网点沙龙诊断扫描仪

1、沙龙活动主题类型

- 亲子活动
- 交友联谊
- 金融服务台
- 读书交流

2、网点沙龙诊断定位

(1) 网点沙龙诊断扫描仪

网点沙龙客户群体分析

网点沙龙区域分解扫描

(2) 网点诊断定位自画像

网点沙龙需要明确的观念态度

网点沙龙策划和执行的知识技能

(3) 明确本次沙龙活动主题

三、沙龙活动实施流程

1、含苞蓄能：高效沙龙的前期准备

(1) 组建沙龙团队

1) 沙龙团队职责分工和关键任务分解

2) 主持人、主讲人培养

主持人和主讲人主持稿策划技巧

主持人和主讲人现场演绎技能提升

现场演练：主持人和主讲人演练通关

(2) 沙龙活动客户筛选

获取客户信息的主要途径

工具：《沙龙活动客户筛选表》

(3) 沙龙活动客户邀约

1) 客户邀约策略分析：

短信预热的注意事项

客户电话邀约话术设计要点

客户拒绝应答策略技巧

实战演练：针对客户的进行电话邀约

2) 微信推广邀约模式

微信朋友圈经营推广

微信目标客户邀约技巧

(4) 沙龙活动物料准备

- 1) 礼品的种类与设计
- 2) 沙龙活动场地选择标准
- 3) 沙龙活动场地布置要求
- (5) 沙龙活动方案策划
 - 1) 沙龙主题设计与冠名
 - 2) 沙龙活动流程设计和创新
 - 3) 沙龙活动流程中风险防范
- 2、卓越绽放：高效沙龙的中期执行
 - (1) 客户签到、引导管理
工具：《客户信息收集表》
 - (2) 现场授课过程管理
 - (3) 现场互动抽奖设计
 - (4) 现场互动营销设计
 - 现场营销需求挖掘
 - 现场营销异议处理
 - 现场营销临门一脚
 - (5) 成交客户签单管理和服务
- 3、蜕变深化：高效沙龙的后期维护
 - (1) 客户信息收集分析
 - (2) 沙龙活动成交客户跟进服务
 - (3) 后期未成单客户跟踪服务

四、沙龙活动经验沉淀

- 1、团队人员沙龙能力成长路径
- 2、沙龙活动成本合算
- 3、沙龙活动总结会议召开要点

五、总结复盘