

<场场成功的网点沙龙 5.0>

高出席高满意高成交率的秘密

房继良老师亲授 2 天实战式培训

- 一、 网点沙龙出现什么问题？
 - a) 邀请不来
 - b) 来了不买
 - c) 礼品猎人
 - d) 主题单一
 - e) 人仰马翻
- 二、 网点沙龙能出怎样的效果
 - a) 开门红拉存款
 - b) 重点产品促成
 - c) 春节假日客户关系维护
 - d) 深耕小区/商圈
- 三、 网点沙龙 5.0 有哪些更新？
 - a) 增加最新软性主题内容,解决客户不来的问题
 - b) 增加前预约后感谢维护体系,架构互联网时代营销模式
 - c) 加强可视化营销效果
 - d) 沙龙结束后各个击破的话术包,20 种干货直接用
- 四、 沙龙主题定调(产品 + 软性主题)
 - a) 消费者心理学-需求
 - i. 缺乏感
 - 1. 任务：父母现阶段任务…
 - 2. 角色：作为一位父母,别人喊你爸妈,你应该…
 - 3. 从众：四个小伙伴,三个用滴滴…
 - ii. 目标产品
 - 1. 覆盖不住
 - 2. 过度覆盖
 - 3. 盖错了
 - iii. 能力
 - 1. 钱
 - 2. 时间
 - 3. 形象
 - 4. 决策
 - b) 复式主题(各组择一练习)
 - i. 春夏养生之道与理财新思维
 - 1. 适合退休或家庭主妇客户

2. 春季养生之道如何讲解 ppt 由学员自行收集编写
 3. 理财新思维的标准资产配置书由老师准备,产品 ppt 来自 pm
 4. 资产配置效果讲解约 15 分钟,
 5. 产品讲解约 15 分钟,
 6. 游戏约 10 分钟,
 7. 抽奖约 10 分钟
 - ii. 健康的瘦身之道与理财新思维
 1. 适合中青年女性
 2. 健康的瘦身之道-ppt 由学员自行收集编写
 3. 理财新思维的标准资产配置书由老师准备
 4. 软性主题讲 20 分钟
 5. 资产配置效果讲解约 15 分钟,
 6. 产品讲解约 15 分钟,
 7. 游戏约 10 分钟,
 8. 抽奖约 10 分钟
 - iii. 中老年的年轻态健康食谱与抓紧钱袋拒绝高息诱惑
 1. 适合中老年客户
 2. 两项主题-ppt 由学员自行收集编写
 3. 软性主题讲 20 分钟
 4. 拒绝高息诱惑讲解约 15 分钟,
 5. 产品讲解约 15 分钟,
 6. 游戏约 10 分钟,
 7. 抽奖约 10 分钟
 - iv. 儿童老人春季的健康守护与如何让钱番翻
 1. 适合退休或家庭主妇客户
 2. 春季养生之道如何讲解 ppt 由学员自行收集编写
 3. 投资新趋势直接做产品讲解
 4. 软性主题讲解约 20 分钟
 5. 产品讲解约 15 分钟,
 6. 游戏约 10 分钟,
 7. 抽奖约 10 分钟
- c) ppt 教材制作与演讲稿准备

五、 事前准备

- a) 分级客户礼遇套餐确认表-拉存款神器
- b) 全年 vip 沙龙活动预告
- c) 目标产品数据
- d) 参加礼
- e) 成交礼
- f) 微信群事先建好

六、 客户质量决定成败

a) 客户资质限定

1. 假日 - 不容易邀到的客户
2. 平日 -
3. 资产配置组：高净值退休与富婆
4. 幸福家庭组：中青年家庭主妇
5. 保险组：高净值女性 + 保户 + 熟客
6. 基金组：高净值客户
7. 黄金组：中高净值
8. 大额存单：高龄客户 + 家庭主妇
9. 存款升级：临界客户,分级邀请

b) 网点分群排查定位

1. 学龄前儿童小区
2. 小学生小区
3. 中学生小区
4. 高中生小区
5. 老年小区
6. 白领小区
7. 商圈小区
8. 商场小区

c) 邀约质量决定成交率

d) 网沙客户邀约

- i. 存量回访
- ii. 本月活动
- iii. 之前活动花絮
- iv. 活动偏好与联系偏好
- v. 微信追踪

七、 邀约

a) 电话邀约稿准备与铺垫

- i. 新特限
- ii. 名利证据
- iii. 微信群发铺垫

b) 邀约客户选择

- i. **BAC** 原则
- ii. **456** 优先,**123** 次之

八、 沙龙讲述的成交关键

a) 切中需要

b) 讲故事

c) 聪明的小技巧

d) 填问卷,送好礼

九、 沙龙讲完的成交关键

- a) 紧迫盯人改为平铺直叙
- b) 礼品作为锦上添花而非主角
- c) 茶歇休息 15 分钟决定 80%成交率
- d) 软性主题放第二段

十、 活动结束后的电话追踪

- a) 当天或第二天
- b) 限量/限额/保留 驱动
- c) 收益与安全偏好
- d) 短期与中长期看法
- e) 下次活动偏好
- f) 固收反对问题处理
 - 1. 理财收益他行高
 - 2. 一山还有一山高
 - 3. 三方理财更高
 - 4. 预期收益能否保证？
 - 5. 保本理财/非保本之引导
 - 6. 券商资管产品引导
- g) 权益类反对问题处理
 - 1. 你自己买了多少？
 - 2. 未来市场怎么看？
 - 3. 有风险吗？
 - 4. 之前买的亏了
 - 5. 没信心
 - 6. 你们服务不好
 - 7. 你们后续没有跟进服务
 - 8. 行情启动我再买

十一、 沙龙内容与表达

- a) 内容准备
 - i. 编写课件
 - 1. 三个重点
 - 2. 故事包装
 - 3. 幽默包装
 - 4. 互动包装
 - 5. 爽点设计
 - 6. 痛点设计
 - ii. 互动设计
 - 1. 上午/下午/晚上
 - 2. 破冰

3. 15人/60人/150人/400人

4. 年轻/成熟/老年人

5. 资浅/资深/主管/高管

iii. PPT制作

1. 文字控制

2. 图文比例

3. 逻辑金字塔

iv. 多媒体

1. 视频

2. 录音

3. 微信

4. 现场神秘嘉宾

5. 蝙蝠侠出动

v. 咬字发声

1. 共鸣寻找

a) 胸腔

b) 喉腔

c) 腹腔

d) 颅腔

2. 音道畅通

3. 肌肉锻炼

4. 保护嗓音

5. 咬字练习

vi. 开场技巧

1. 闪亮登场

2. 特色自我介绍

3. 常见误区

4. 常用破冰

vii. 控场技巧

1. 打开耳朵

2. 打开眼睛

3. 7/20/90法则

4. 失控急救
 - a) 讲师责怪学生？
 - b) 提早结束？
 - c) 重复亮点？
 - d) 逻辑理顺？
 - e) 说个笑话？
 - f) 顺序抽换？
 - g) 见好就收,见不好？

viii. 结尾技巧

1. 强而有力地结束
2. 效果测试

ix. 讲师姿仪

1. 站姿
2. 坐姿
3. 手势
4. 走动
5. 眼神
6. 视频测试

十二、 第二天分组试讲与演练

- a) 所有主题资源共享,所有学员将至少办 3 场不同主题沙龙
- b) 试讲指导
 - i. 上次…
 - ii. 然后…
 - iii. 还好…
 - iv. 所以…
- c) 演讲技巧与台风建议
- d) 学员交叉点评