

《理财经理微信营销》（学员版）课纲

课程背景

随着微信这一社会化媒体的横空出世，一种新型的移动互联网平台应运而生，人们利用其移动终端可以打破时间和空间的限制，将整个社会紧密地联系在一起，其海量的用户资源和便捷高效的技术体验正在逐步颠覆着传统营销格局及营销方式。

借助微信平台，越来越多的商业银行开始对理财经理开展微信营销活动。面对微信客户进行理财产品的销售及客户关系的管理。如果能将理财经理业务和微信平台有机结合在一起，积极推进微信营销策略，将有力地推动理财经理微信市场营销策略。

课程目标

- 了解微信营销的重要意义
- 掌握微信营销成功因素
- 熟悉以客户为中心的微信营销流程
- 掌握微信营销的重要技巧和方法
- 掌握通过微信与客户保持长期关系的要领
- 学会微信营销的实战应用

课程时长

一天

课程大纲

一、微信在工作中的作用

- 1、研究行内外产品及市场主流产品
- 2、客户关系是当今形势下理财的工作重点
- 3、产品销售是客户经理工作的具体表现形式

二、微信维护客户的方法

方法一：主动发布朋友圈

方法二：主动发信息并寻找见面机会

择时发送自制生活知识

定期发送与客户持有产品的信息

定期询问客户对服务的评价

不断提醒客户有需求随时联系自己

方法三：被动拉近关系寻求见面

倾注感情事件：点赞

倾注感情事件升级：点赞+评论

重大感情事件：打电话寻求见面

三、微信营销的实战应用

	<p>加微信：添加微信并问好</p> <p>打电话：48 小时内打电话告知主动，维护方式</p> <p>寻求见面：半个月通过主动被动维护方式寻求见面，帮忙</p> <p>有福同享：正式提出请求，不断感谢帮助</p>
--	---

《理财经理微信营销》（商务汇报）课纲

课程背景

随着微信这一社会化媒体的横空出世，一种新型的移动互联网平台应运而生，人们利用其移动终端可以打破时间和空间的限制，将整个社会紧密地联系在一起，其海量的用户资源和便捷高效的技术体验正在逐步颠覆着传统营销格局及营销方式。

借助微信平台，越来越多的商业银行开始对理财经理开展微信营销活动。面对微信客户进行理财产品的销售及客户关系的管理。如果能将理财业务和微信平台有机结合在一起，积极推进微信营销策略，将有力地推动理财经理微信市场营销策略。

课程目标	<ul style="list-style-type: none"> ● 了解微信营销的重要意义 ● 掌握微信营销成功因素 ● 熟悉以客户为中心的微信营销流程 ● 掌握微信营销的重要技巧和方法 ● 掌握通过微信与客户保持长期关系的要领 ● 学会微信营销的实战应用
课程时长	一天
课程大纲	<p>一、微信在工作中的作用</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 产品研究 ✓ 客户关系管理 ✓ 产品销售 <p>二、微信功能分类</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 朋友圈点赞 ✓ 朋友圈评论 ✓ 发布朋友圈 ✓ 发信息 ✓ 投票

✓ 发红包

✓ 微信群

✓ 小视频

✓ 摇一摇

✓ 定位

三、微信营销方法

方法一：发布朋友圈信息

方法二：被动拉近关系并寻求见面

方法三：主动拉近关系并寻求见面

方法四：一个月突破客户关系方法