

# 《保险代理人朋友圈吸睛术—早会激活力》

主讲：李瑞倩老师

## 【课程背景】

随着保险行业竞争加剧，代理人需通过更高效的营销方式与客户建立连接。朋友圈作为线上营销的重要阵地，以及早会作为团队激活的关键场景，其内容质量直接影响客户触达效果与团队士气。平安健康险外勤队伍需掌握科学化、创意化的营销技巧，提升个人品牌影响力与团队活力，以应对市场挑战，实现业绩突破。

## 【课程收益】

- 个人层面：提升朋友圈内容质量，塑造专业且有温度的保险顾问形象。
- 团队层面：通过创意早会活动增强团队互动，提升代理人留存与协作效率。
- 业绩层面：借助精准营销与高效沟通，促进客户转化与复购。

## 【课程对象】

保险代理人

## 【课程时间】

1天（6小时/天）

## 【课程方式】

- 讲师讲授：通过 PPT、案例分析等方式向学员传授理论知识。
- 情景模拟：模拟实际工作中的沟通场景，让学员亲身体验并提升沟通技巧。
- 分组讨论：鼓励学员积极参与讨论，分享个人经验与见解。
- 实战练习：通过角色扮演、模拟场景等方式，让学员在实践中提升能力。

## 【课程大纲】

### 一、朋友圈营销升级——打造高转化率的“线上名片”

#### 1. 朋友圈文案的底层逻辑

- 客户心理分析：保险客户的核心需求与决策路径
- 文案结构公式：SCQA 模型、AIDA 法则的灵活应用
- 避坑指南：3类“自嗨型”文案的优化策略

#### 2. 吸睛文案的创意技巧

- 标题设计：数字法、悬念法、痛点提问法
- 内容排版：视觉留白、符号表情、分段逻辑
- 场景化营销：结合热点/节日/客户故事增强代入感

#### 3. 视觉化表达与 IP 人设打造

- 图片/短视频的选用原则：真实感 > 精致感
- 人设定位：专业顾问、生活达人、故事分享者的融合策略

#### 4. 实战演练

- 案例拆解：平安健康险爆款文案的共性分析
- 分组任务：针对“健康险产品推广”设计朋友圈脚本

## 二、早会策划创新——激活团队动能的“黄金 30 分钟”

### 1. 早会的核心目标与设计原则

- 代理人参与度低的根本原因分析
- 早会策划的“3E 法则”（Engage, Empower, Encourage）

### 2. 创意环节设计与工具应用

- 破冰游戏：快速调动氛围的轻量级互动（如“1 分钟挑战赛”）
- 干货分享：产品知识的情景化演绎（角色扮演/即兴辩论）
- 数据激励：可视化业绩进度与团队荣誉体系设计

### 3. 案例解析与工具包

- 优秀早会案例：某寿险公司“健康险主题周”活动全流程
- 工具包：早会策划模板、即用型互动游戏库

### 4. 模拟演练与优化反馈

- 小组任务：设计一场 15 分钟的“健康险产品早会”
- 讲师点评：聚焦环节衔接、参与度设计、时间控制