

《广告销售培训销售管理--优先对标优爱腾》

主讲：谢桦老师

【课程背景】

在当今媒体多元化的时代，剧及剧集广告销售面临着激烈的竞争。为了帮助商业广告单元员工提升广告销售能力，掌握剧集内容营销、广告拓客及扩大 IP 影响力的方法，特举办此次广告销售培训。本次培训将结合优爱腾等平台的广告销售经验，为学员提供实战型销售技巧，助力学员更好地拓展客户资源，提高广告销售业绩。

【课程收益】

- 1、深入了解剧及剧集广告售卖的相关知识、经验及技巧。
- 2、掌握广告拓客的方法，提升客户开发能力。
- 3、学会运用内容营销扩大 IP 影响力，俘获广告主。
- 4、提升销售技巧和技能，增强广告销售的实战能力。
- 5、通过案例分析，学习成功的广告销售经验和策略。

【课程特色】

易学易懂，强互动，风趣幽默，实战案例多，干货没有废话

【课程对象】

董事长、总经理、广告负责人和团队

【课程时间】

1天(6小时/天)

【课程大纲】

一、剧集广告市场概述 (9:00 - 9:45)

- 1、剧集广告市场的发展趋势。
- 2、不同类型剧集的广告价值分析。
- 3、广告主对剧集广告的需求特点。

案例分析：《狂飙》的广告成功案例。分析该剧如何通过精彩的剧情和高热度，吸引了众多广告主的关注，包括汽车、快消等行业的广告投放。

二、剧集内容营销策略 (9:45 - 10:30)

- 1、如何挖掘剧集的亮点进行内容营销。
- 2、利用社交媒体进行剧集推广。
- 3、与广告主合作的内容营销方案设计。

案例分析：《赘婿》与某互联网品牌的内容营销合作。展示双方如何通过剧情植入、演员互动等方式，实现品牌曝光和用户互动。

三、广告拓客渠道与方法 (10:30 - 11:15)

- 1、个人资源的开发与利用。
- 2、代理商合作策略。
- 3、互联网资源的整合。
- 4、线下跑场的技巧。

案例分析：某广告销售团队通过与代理商紧密合作，成功拓展了多个行业的客户，如3C行业的某品牌。

休息 (11:15 - 11:30)

四、客户需求分析与解决方案 (11:30 - 12:30)

- 1、不同行业客户的广告需求分析。
- 2、定制化广告解决方案的设计。

3、如何满足客户的特殊需求。

案例分析：汽车行业某品牌在剧集广告中的需求及解决方案。分析该品牌如何通过剧集广告提升品牌形象和产品曝光度。

午餐与休息 (12:30 - 13:30)

五、销售技巧与谈判策略 (13:30 - 14:30)

1、建立客户关系的技巧。

2、销售话术与沟通技巧。

3、谈判策略与技巧。

案例分析：某销售代表与快消品牌的谈判成功案例。展示如何通过有效的沟通和谈判，达成广告合作协议。

六、扩大 IP 影响力的方法 (14:30 - 15:30)

1、跨平台合作推广。

2、粉丝运营与互动。

3、举办线下活动。

案例分析：《亲爱的，热爱的》通过举办线下粉丝见面会，扩大 IP 影响力，吸引了众多广告主的投放。

七、优爱腾等平台广告销售经验分享 (15:30 - 16:30)

1、优爱腾的广告销售模式与策略。

2、成功案例分析与借鉴。

案例分析：爱奇艺某热门剧集的广告销售策略，包括与广告主的合作方式、广告形式创新等。

八、总结与答疑 (16:30 - 17:30)

1、课程内容总结。

2、学员提问与答疑。

案例分析：回顾多个成功案例，总结广告销售的关键要点和经验教训。