

保險的行銷與開發

分享者:張元福
九十八年九月

商品行銷的重點

- 先行銷自己 把自己先推銷出去:ex.
林志玲實例分析
- 了解客戶的需求或創造客戶的需求
- 了解商品的特色:功能.優缺點.
- 良好的售後服務:客戶再購買、口耳相傳的能力

大綱

- 保險業的行銷手法
- 公司的行銷 VCR.進修會.成功在三商.組發班.....
- 商品的行銷ex.DM
- 業務人員的行銷
- 保險事業客戶開發
- 職團的開發 ex.菸酒公司 核電廠 葬儀社
- 緣故拜訪ex.同學 同事 同袍
- 陌生開發ex.DM
- 活動開發ex.舉辦理財講座(社福館)
- 社團開發ex.青企社.聯誼會.

其他的行銷方法

- 產險:汽機車強制險.車體險.防盜險.地震颱風險
- 投資型保單:用理財經驗切入
- 純基金保單:投資績效
- 團險:公司團保.職業工會
- 旅行平安險:學生.進香團
- 法律諮詢:保單糾紛.....

行銷始於服務並貫徹執行力

- 法律文件代撰
 - 債權債務關係
 - 社會保險諮詢—勞保.農保...相關
 - 稅務諮詢服務—遺產繼承
 - 理財諮詢
 - 股票分析
-
- 養成良好的業務習慣 勤跑

市場開發的心態

- 把客戶當成朋友
- 將認為好的商品.分享給朋友
- 用服務替代銷售ex.保單整理.專業諮詢.理賠服務....
- 以需求為出發點.兼顧公司及他人利益
- 努力無私的奉獻 成就保險大愛的精神

樂於接受挑戰 就值得欽佩

- 學習進入職場的試煉
- 學習各種職能的場所
- 業務行銷難度較高的工作
- 業務員是值得讓人尊敬的行業
- 起於感恩 終於感恩

Q&A

課後作業

在生活中 有哪些人是值得我們感恩?爲什麼?