

微信**巧**经营
保单**签**不停



我遇到的三个难题

- 1、陌拜压力：展业技能不成熟，面对客户有压力**
- 2、资源匮乏：客户储备不足**
- 3、效率不高：线下活动量有限**

微信经营解决问题

- 1、缓解紧张感，投石问路，树立信心。
- 2、接触面更广，新的客户源源不断。
- 3、节约时间，效率提升。

怎么做好微信经营呢？

微信经营四部曲

一、广泛寻找有缘人

二、用心经营朋友圈

三、重点维护准客户

四、巧妙进入家族群

寻找的原则和方法

寻找方法

- 微信搜索“附近的人”，添加
- 使用工具（微信/微商软件）

寻找原则

- 普遍撒网 重点培养

如何让陌生人同意你加朋友？

用心的问候语：激励、鼓励、感受到被关注等

- **早上**：今天的**你是幸运的**！今天的你是**最棒的**！
- **中午**：今天的**你**开心吗？你今天很棒！
- **晚上**：今天的你比昨天**更优秀**！

1人坚持发**3天**，不同意就**放弃**

注意事项

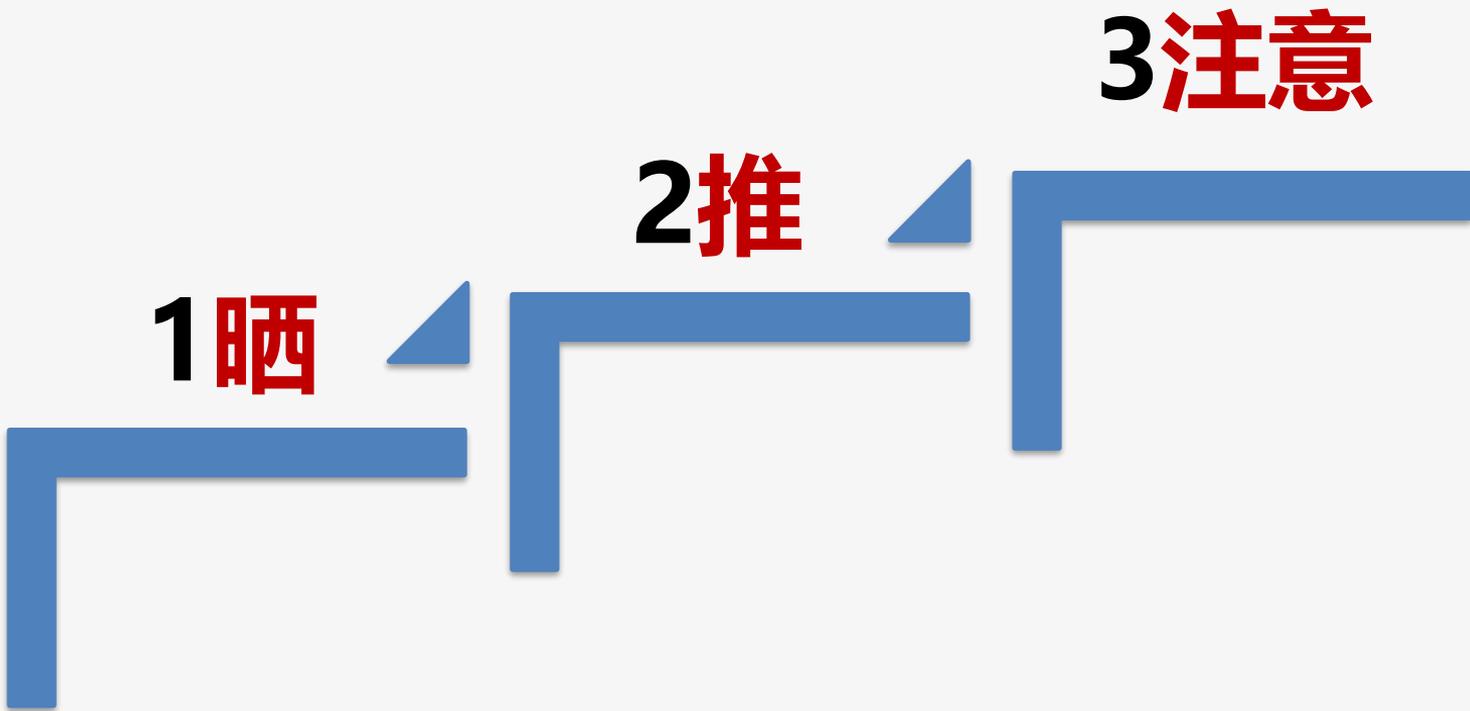
- 本人真实头像展示，大方得体。
- 添加成功后备注加好友时间，便于后期管理。

添加概率**30%**左右

半年内成功添加**3000多人**

微信经营四部曲

- 一、广泛寻找有缘人
- 二、用心经营朋友圈
- 三、重点维护准客户
- 四、巧妙进入家族群



晒生活 晒工作

➤ **目的：**

让客户**了解我、相信我、喜欢我。**

➤ **内容：**

晒心情、晒孩子、晒旅游、晒学习、心灵鸡汤等。

➤ **要点：**

内容积极向上，充满正能量，充分展示自己**热爱生活**的一面。

晒工作

□ 目的:

- 客户看了这些**真实**的信息，心里会想原来有这么多人买保险

□ 内容:

- 给客户录单时的**小视频** 
- 给客户办理**理赔**的现场
- 给客户递送保单的**自拍**
- 保险**最新资讯**

- “看你这么**勤奋**，你一定很**专业**，所以**我愿意**找你咨询保险。”
- “我看你的朋友圈感觉是**有血有肉**的，如沐春风，看你的朋友圈，就像每天在你身边一样，觉得你这个人**非常真实**。”

.....

二推（推送方法）

□推送比例：

- **50%**日常生活+ **30%**工作状态+ **20%**保险资讯

□推送时间段：

- 心灵鸡汤、正能量——起床至八点半
- 保险信息——11至12点，15点至16点
- 晚安心语——临睡前
- 生活日常、晒单晒工作——随时随地

三注意（注意要点）

三要

- **要** 客户点赞，单独私聊。
- **要** 工作视频有标示，避免被转发。
- **要** 遮住客户姓名，留下打单时间。

三不要

- **不要** 保险刷屏，导致客户反感。
- **不要** 传播负能量。
- **不要** 心急，慢慢养。

微信经营四部曲

- 一、广泛寻找有缘人
- 二、用心经营朋友圈
- 三、重点培养准客户
- 四、巧妙进入家族群

筛选准客户的参考条件（1/2）

1、本人真实头像

真实头像客户一般比较坦诚、年龄层次符合优质客户标准

2、头像是否有孩子

客户有责任心、爱心，容易找客户需求点

筛选准客户的参考条件（2/2）

3、看朋友圈

- 从事职业——优质：医生、教师、美容、**家庭主妇**
- 日常生活——优质：做饭、运动、**养生**、旅游
- 晒心灵鸡汤——**正能量**
- **晒孩子**

培养准客户的方法（1/3）

1、日常问候语

天气转凉、注意添衣保暖。雨天路滑，注意行车安全等...

提示：

- 让客户感觉这不是群发，而是关心
- 日常不定期进行寒暄维护，让客户记得你

客户经不起长期热情的关怀，长期对客户的关系，客户会进行主动的反馈，从而引起话题。

培养准客户的方法（2/3）

2、节日小红包、点赞小礼品

- 发红包的时机：节日、庆典、活动、客户高兴、伤心等.....
- 发红包的动机：安慰、鼓励、祝福客户（拉近关系）

客户收了红包/礼品，就会主动开口，就有话题聊，容易拉近关系。

培养准客户的方法（3/3）

3、请教问题

□ 目的 **“麻烦”** 客户，拉近距离，让客户感觉备受尊重。

□ 内容 ✓ **自己在生活、工作方面的遇到困惑**

例：张姐，我家宝宝生病了，平时我该怎么照顾他啊？

✓ **目前社会的热点，询问客户的看法**

例：新闻你看了没？你家宝宝在哪打的防疫针？

□ 注意 请教问题要自然，不要刻意，不要让客户感觉我们带有目的性。

半年时间

- ✓ 从**3000多个**朋友里筛选了**900个**意向客户
- ✓ 从中重点培养了**100个**准客户
- ✓ 成交了**35单**

总结与反思

□ 但过程中也遇到了问题

总有“我家里人不同意”“回去商量商量”

□ 更何况，我不仅要**做“零售”**，我更要**做“批发”**

所以我对这个方法进行了**升级.....**

微信经营四部曲

- 一、广泛寻找有缘人
- 二、用心经营朋友圈
- 三、重点培养准客户
- 四、巧妙进入家族群

怎么进入

□ 进入时机:

客户对自己表示认同时、客户购买保险后、客户获得理赔后.....

□ 进入理由:

E锦囊送保险、理赔技巧等。

□ 进入要点:

先了解家族成员的基本信息，与**家庭中影响力中心**的成员做好关系维护，是进入家族群的最快捷方式。

□ 针对正在办理理赔的客户：

我：本来你也很忙，没有多余的时间讨论这个问题，你把我拉到你的家族群中，我来给你们讲一下需要注意的事项，如果有需要帮忙的可以**随时找到我**。

□ 针对还没有办理保险的客户：

我：我们认识这么久了，你也了解了我这个人，我想给你们全家免费做一个专题讲座，**给你们讲一下注意事项**，毕竟我是专业的。

客：……(犹豫)

我：你放心，我只是帮助你**解决问题**，**不会制造麻烦**，买不买都没有关系，**不合适我可以随时退群**。

目前共进入**20**个家族群

开发家庭保单**71**件

案例1

- **背景:** 秦女士，35岁，原太保业务员
- **来源:** 搜索附近人
- **过程:** 4月15日发现身体不适，确诊恶性卵巢癌，过程中帮助检查，协助理赔。
4月20日我提出进入家族群：

“病人情绪波动很大，会给家人照顾带来困扰，我可以协助你们给她做心理辅导，减少你们与病人的摩擦。你工作这么忙，把我拉入家族群，我来帮你。”

秦女士爱人表示感谢并拉我入群（33人）

- **结果:** 5月8日秦女士爱人转介绍第一张保单（邻居）
至6月30日成交家族**保单11张，保费8万多，待成交8单。**

案例2

- **背景**：唐女士，32岁，家庭主妇
- **来源**：搜索附近人
- **过程**：2017年10月在朋友圈中发“众筹”消息，**提问**：
*和你是什么样的关系？
你给借钱了么？
换做是你明知有钱却不借给你，是什么感觉？*
要求加入家族群：“你把我拉入你们家族群吧，我给你个折中的办法，既不伤情面，又不受任何损失，你不要有压力”，进群（27人）。
- **结果**：截至目前，成交**6单**，**保费2.9万**，待成交**2单**。

朋友圈就像我的另外一个家

用自己的**行动**来感染客户。

用自己的**专业**来打动客户。

保单将会源源不断！

**冲刺百件
服务更多家庭!**

谢谢
THANKS

平时注入一滴水



难时拥有太平洋