

ABC行《三量齐发：客户深度经营与旺季产能提升》

课程大纲

简述：

本课程围绕“客户”这一核心指标，从“获客，活客，激客”等多个维度，提出具有实战性的策略与方法，提升营销一线全方位客户经营能力。

一、课程一：《吸客：场景营造与产品整合》

（一）客户深度经营的“三点论”

- 1、客户关注度：找“焦点”
- 2、客户活跃度：增“触点”
- 3、客户需求：抓“痛点”

（二）场景主题的打造

- 1、情感共鸣
- 2、趣味互动
- 3、价值创造
- 4、产品关联

（三）营销层面的产品包装

- 1、为产品找“焦点”
- 2、为产品分“客群”
- 3、为产品取“小名”
- 4、为产品编“故事”
- 5、为产品做“组合”

二、课程二：《活客：资源梳理与存量挖潜》

（一）分片：客群“定位”

网周客户的精准营销

（二）分群：客群“定性”

目标客户的差异营销

（三）分层：客群“定量”

立体分层与临界提升

(四) 分序：销售“节奏”

客群的长中短期配置

三、课程三：《激客：》

(一)

(二)

(三)