

# 最新保险开门红营销活动方案 保险公司 营销活动方案(实用5篇)

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 保险开门红营销活动方案篇一

我们必须清醒认识到：要在现代竞争中胜出，关键是抓住客户的需求。因此，在保险产品研发过程中，首先需要保险营销一线业务人员(无论是保险公司 保险营销 策略 的直销人员，还是各种保险中介人)更深入地了解潜在投保人的需求和需求动向(包括顾客的抱怨也可能正是我们的商机)，并把客户的需求信息及时反馈到产品研发部门，使保险产品真正作到按需定制、投客户之所好，那么后一工序一投保，核保才会顺利实现哪“惊险的一跃”(顺利成交)。

因此，在保险产品的设计中，必须尽快消除霸权思想，从根本上确定以人为本、顾客至上的理念，扎扎实实、谦虚向顾客学习，达到(需求)从顾客中来，(产品销售)到顾客中去。否则，可能将丢失部分市场。

### 2、全国性产品，区域创新销售。

中国经济 发展 的态势和发展 的水平呈现明显的区域特征，按全球标准来衡量已呈现发达、中等和落后三种经济 水平分布。因此，我们的保险产品必须牢牢地立足经济第一性的基础，各地保险公司保险营销策略在全国性通用保险产品的基础上，结合各地区经济特征和投保人的偏好，改良、创新本

地化的产品(即把全国票改为地方票),即可实现全国性产品的地方成功营销。

### 3、向同行(竞争对手)学习

飞速发展的中国 保险业使本来就十分稀缺的保险人才(包括调研、设计、精算、营销等人才)分散到众多的公司,单一一家保险公司保险营销策略难有充分的精力和人才投入全方位精准周到的产品设计,尤其在中国保险产品日趋个性化的今天,各公司同类产品各有强弱,各有优劣,因而需各公司放下盲目的“自尊”,虚心向同行、向竞争对手学习(包括向先进的国家,进入中国的外资、合资保险公司保险营销策略学习),取其精华,扬长避短,站在巨人的肩上,可以更快地推动中国保险与国际接轨,催化中国保险业的成熟,提升本土保险业的综合竞争力。

### 4、公司内部相互学习。

无论是保险公司保险营销策略,还是中介人公司,在公司内部建立学习型组织,以现代师徒制为雏形,开展互动学习,经验共享;打破部门边界,形成“人人都是业务员”的展业机制,推动学习与业务共同进步。

## 保险开门红营销活动方案篇二

### 细分并选择保险的目标市场

(1) 选择实验项目一保险市场需求调查,分组进一步分析相关数据。

(2) 选择某一具体的险种,并结合险种特点及不同客户人群的消费特点对客户进细分。

(3) 根据选择的险种最终筛选出的适合对象并选择出目标市

场。

在市场细分和选择目标市场的理论基础上，结合上次课内试验及课后调查的结果，让学生学会针对某一具体保险险种如何进行市场细分和如何选择目标市场，增强学生具体分析和解决问题的能力。

实验法、分析法、课堂讨论、实际操作

运用保险市场细分理论，选择适当的细分标准细分保险市场

XXXX

- (1) 让学生把握保险市场细分的基本理论依据
- (2) 选择需要细分的保险市场
- (3) 选择细分市场的标准
- (4) 对某一保险企业进行分析
- (5) 选择目标市场

## 保险开门红营销活动方案篇三

活动主题：

欢度五一感恩回报千万家

活动时间：

xx年5月1日-3日(周六-周一)

活动内容：

## 五一超市促销活动

### 1、惊喜换购仅需1元

超市一次购满元，凭发票到服务台加1元换购商品(价值3-5元左右)。

注：服务台人员做好台帐登记工作、现金的正确收取、小票的正确收集，以免出现误差。每天将收取金额上交财务，活动结束后，按照上交的现金核查换购商品。

### 2、献惊喜礼金送给您

注：团购及场外个别专柜不参加；购物金额68元以上不累计计算；每次只能使用一次；

### 3、买30元送10元现金券

活动内容：

超市一次购物满30元送价值10元的(超市专柜/联谊商业单位)xx现金券一张，买60元送2张，多买多送。

注意事项：

1、现金券只能在指定专柜使用；

2、现金券在月日至月日期间消费有效；

3、现金券不找零，不兑换现金；

4、购买xx专柜满xx元时使用一张，满xx元时使用2张，依次类推。

5、现金券盖有本公司公章均为生效；

6、本次活动的最终解释权归青云购物中心。

此活动所有费用由所参加专柜自行承担。

## 保险开门红营销活动方案篇四

设计保险营销活动方案-----广告设计

- 1、以机动车辆保险为例讨论其广告目标和诉求重点
- 2、以企业财产险为例讨论其广告目标和诉求重点
- 3、以寿险的分红险、投连险、万能险为例讨论其广告目标和诉求重点
- 4、以学生平安险为例讨论其广告目标和诉求重点

各组根据给定的实验题目，结合目标顾客群的消费特点，制作一个完整的广告策划方案。

在本次实验中，学生应掌握保险广告设计的一般程序、内容和要求，掌握广告创意产生的一般方法和广告策划书的制作程序和方法，并能依据具体保险商品内容提炼、制作保险商品宣传书文案。

实验法、课堂讨论、实际操作、模拟

运用保险广告设计的一般程序

XXXX

- (1) 明确广告设计要求
- (2) 明确广告设计目标和诉求点

(3) 广告受众和广告定位的设计

(4) 广告创意设计

(5) 广告媒体的设计

(6) 广告经费预算

(7) 广告策划书制作

## 保险开门红营销活动方案篇五

1、标准化管理制度建设。主要是指建立与日常工作相关，确保工作人员履行工作职责，保证日常工作顺利开展的对内管理制度。主要包括议事制度、工作守则、干部行为规范、学习制度、卫生制度、安全制度、考勤制度、岗位责任制、廉政规定等制度，通过制度的完善和健全，使单位日常管理工作有章可循，运转有序，把各项工作纳入制度化、规范化轨道，由原来的用人管人变成用制度管人，实现由“人治”到“法治”的转变。

2、标准化服务制度建设。主要指建立与参保人员及离退休人员服务相关，以公开、便民、廉洁、勤政、高效为基本要求，体现“以人为本、人性化服务”宗旨，强化工作人员服务意识和服务能力的对外服务制度。主要包括服务制、首问负责制、ab配角制、办结制、错时追究制等制度，通过制度的建立，把社会保险服务工作置于社会监督之下，增强工作人员的自我约束能力，提高工作效率和服务水平，提高服务对象的满意率，提升社保部门服务形象。

3、标准化业务流程建设。主要指建立与业务工作操作程序相关，确保业务办理工作更合理、更顺畅、更快捷的标准化业务流程，它是服务标准化的基础。社会保险经办工作政策性、业务性强，每个险种、每项业务都涉及许多工作环节，各业

务科室都要每个环节进行认真设计，制定最合理、化的工作流程并对外公开，保证各个环节上下衔接、环环相扣，保证服务效果和效率，形成规范化、制度化、公开化的工作顺序和工作标准，使社会保险从粗放经办向科学经办转变。

4、标准化工作环境建设。主要是指建立与业务办理工作有关的软、硬环境。软环境是保持良好的工作秩序和优化的服务气氛，做到工作时不空岗、不离岗、不串岗、不争吵、不打闹，服务时积极、热情、耐心、周到、全面；硬环境是保持清洁的工作场所和现代化的办公设备，做到“四净、五齐”，即门窗净、桌椅净、地面净、资料柜净，服装穿着整齐、桌椅位置整齐、资料摆放整齐、桌上办公用品整齐、柜内物品整齐。加快计算机网络建设，提高办公设备配置水平，实现技术手段的现代化，真正营造整齐、优美、和谐的工作环境。

## 二、指导思想

以党的十七大精神为指导，按照“决策目标、执行责任、监督考核”三个体系建设的要求，树立“人要精神，衣要整洁，话要文明，事要公正”的理念，以社会保险规范化、标准化建设为载体，坚持“巩固完善、规范发展、提升提高”的宗旨，积极推进“标准化管理制度、标准化服务制度、标准化业务流程和标准化工作环境”四大建设，全面提高社会保险管理和服务能力，打造“素质较高、思想过硬、作风优良、业务精湛”的社保队伍，形成“务实高效、迎难而上、开拓创新、锐意进取”的社保作风，培养“忠于职守、任劳任怨、发奋图强、甘为人先”的社保精神，创建“扶危济困、尊老敬老、求新求真、健康向上”的社保文化，营造“心齐劲足、团结严肃、和谐共事”的社保氛围，更好地促进全区社会保险工作和社会事业健康快速发展，为构建和谐岱岳做出积极贡献。

## 三、方法步骤

1、建章立制。建章立制是标准化建设的基础性工作，标准化建设首先是指社会保险经办和服务工作要有标准，能有章可循，可照章办事、依律而行，更重要的是各项工作标准要起点高、质量高，具有先进性、科学性和实用性。办公室负责综合性管理和服务制度的制定，其他各科室要结合科室职责，分别制定相应的工作流程，装订成册，上板上墙，真正使服务对象明晰保险内容、政策规定、办理程序、所需资料、办理时间和收费标准。各科室及工作人员严格按照单位规章制度和工作流程开展工作，全面提高经办水平、服务质量和工作效率，自觉接受参保人员和社会监督，赢得群众对社会保险工作的信任、信赖和支持，提升社会保险部门的服务形象。

2、解决问题。在建章立制的基础上，更加重视贯彻落实的力度和成效，突出解决可能出现的四种现象和问题：一是服务态度不端正，对服务对象不积极、不热情，摆架子，耍脾气，甩脸子，存在生、冷、硬、横和门难进、脸难看、话难听、事难办的现象；二是政策水平低，工作能力差，办事效率低，存在拖、推、压、卡和科长专政的“中梗阻”现象。三是不作为、乱作为，不给好处不办事，给了好处乱办事，存在吃、拿、卡、要、报的现象；四是纪律观念淡薄，阳奉阴违，欺上瞒下，搞上有政策下有对策。工作上不遵守制度和纪律，请假不实，迟到早退，擅自脱岗、串岗，出工不出力，存在懒、散、躁、骄的现象。

3、总结评比。年底按照四项标准化建设的要求，通过座谈了解、征求意见、聘请监督员评议、工作人员互评等形式，掌握科室和工作人员工作情况和服务情况，对优质服务科室和人员进行表彰，对不认真落实规章制度或服务不到位的科室和人员进行通报批评，评比结果作为年底岗位考核和评先评优的重要依据。

#### 四、组织领导

开展社会保险标准化建设年活动是提高工作人员素质和工作



能力的需要，是社会保险事业大发展、快发展的需要，搞好这一活动意义重大，影响深远。为确保活动的顺利开展，决定成立由主要负责人任组长，分工领导为副组长，相关科室和人员参加的活动领导小组，领导、督导、指导活动的开展。各科室要精心组织，积极参与，力戒形式主义和做表面文章。要下大气力，组织专门人员借鉴先进经验，结合工作特点，科学研制工作流程和工作标准，并在实际工作中加以运用、不断改进和丰富内容。要加强调度，不定期进行检查，及时调度各科室的活动情况。各乡镇(办事处)、区直有关部门要积极支持“标准化建设年活动”，献言献计献策，客观公正、实事求是地对科室及工作人员进行监督和评议，确保活动取得实实在在的效果。