

最新保险活动方案 保险活动策划方案模版 (大全5篇)

方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来看看吧。

保险活动方案篇一

2、活动时间：20__年5月16日北京时间10:00—16:00

3、活动地点：乌市人民公园（即市西公园）

4、参与人员：公司机关全体职工

二、讨论主题

1、各部门负责人：20__年已修订定稿的部门和岗位职责，工作规划；

2、员工：入职后的工作感受，对公司平台的意见或建议，员工的作用等。

如（1）你觉得咱们公司的企业文化落实的如何？对企业文化的理解与探讨；

（2）对工程项目管理的意见（项目管理可控否？怎么解决管理与发展矛盾）；

（3）对公司管理制度化、流程化、程序化的见解？公司目前

的状况如何？

（4）你认为公司是否满足你的需求或目前有什么自己不能解决的问题？

三、活动流程

1、人员集合10:00—10:30市人民公园北门（靠近西大桥）

2、座谈会10:40—13:00

（1）领导讲话；（2）人力资源部部长介绍公司一年来的各项成绩与工作总结，20__年公司发展规划；（3）各部门负责人及部门员工发言；（4）分组交流、讨论；（5）领导总结。

3、午餐13:00—14:00

4、体育竞技活动（羽毛球比赛）14:00—16:00

四、活动要求

1、人员着装要求：为体现企业整体的精神面貌，要求活动人员着浅色上衣、深色裤子。

2、此次活动应本着严肃认真的态度开展，人员不得无故请假，如有特殊情况，必于活动当天提交领导签字批准的请假单。

3、活动人员可提前思考准备针对上述主题内容的发言材料，座谈会期间每名人员均有发言陈述的机会。

五、注意事项

3、公司综合办已按照每人20元的标准集中采购了面包、饮用水、火腿肠之类的食物，供活动人员食用，故请勿担心午餐或零食问题，如有特殊需求，可自带少许零食。

保险活动方案篇二

一、市场背景

我国保险代理机制形成时期较短，代理人素质参差不齐，管理培训手段相对滞后等原因，保险代理工作中存在大量违规行为，严重侵蚀着各家保险公司乃至整个保险业的社会形象，经常成为保险消费投诉和保险纠纷案件的焦点。在现行制度下，保险代理人作为连接保险公司和投保人的桥梁，对沟通保险供求、拓展保险业务发挥了重要作用。而客户回访工作又是保险代理人工作中的重点，保持与维系好客户的关系，对于拓展下一步业务与开发客户人群能够发挥出关键性作用。

二、营销策划目的客户回访工作是公司在与客户订立人身保险合同或客户的后期服务请求完成后，公司对客户进行通知、确认及告知的过程。目的是向客户提示或核实与保险合同有关的重要内容，以保护客户权益、强化服务监督、提高客户满意度。并且在客户回访工作中，通过与客户的沟通进一步拓展业务及挖掘潜在客户。

三、客户回访的形式

1、建立客户回访制度，很重要的方法就是建立和运用数据库系统，例如利用客户关系管理(crm)中的客户服务系统来完成回访的管理。将所有客户资料输入数据库，如果可能，还要尽量想办法收集未成交客户的资料，并进行归类。无论是成交客户还是未成交，都需要回访，这是提高业绩的捷径。制定回访计划，何时对何类客户作何回访以及回访的次数，其中的核心是“做何回访”。不断地更新数据库，并记录详细的回访内容，如此循环便使客户回访制度化。日积月累的客户回访将导致单位的销售业绩得以提升。

2、注重客户细分工作

客户回访前，一定要对客户做出详细的分类，并针对分类拿出不同的服务方法，增强客户服务的效率。总言之，回访就是为更好的客户服务而服务的。

3、明确客户需求

确定了客户的类别以后，明确客户的需求才能更好地满足客户。特别是最好在客户需要你之前，进行客户回访，才更能体现客户关怀，让客户感动。

我们回访的意义是要体现我们的服务，维护好老客户，了解客户想什么，要什么，最需要什么，是要我们的售后服务再多一些，还是觉得我们的产品应该在改进一些。实际上我们需要客户的配合，来提高我们自己的服务能力，这样才会发展得越来越好。

4、确定合适的客户回访方式

客户回访有电话回访、当面回访等不同形式。从实际的操作效果看，电话回访结合当面回访是最有效的方式。按销售周期看，回访的方式主要有：

定期做回访。定期回访的时间要有合理性。如以保品销售出一周、一个月、三个月、六个月....为时间段进行定期的电话回访。

提供了售后服务之后的回访，这样可以让客户感觉到我们单位的专业化。特别是在回访时发现了问题，一定要及时给予解决方案。最好在当天或第二天到现场进行问题处理，将用户的抱怨消灭在最少的范围内。

节日回访。就是说在平时的一些节日回访客户，同时送上一些祝福的话语，以此加深与客户的联系。这样不仅可以起到亲和的作用，还可以让客户感觉到一些优越感。

5、利用客户回访促进重复销售或交叉销售

客户的口碑来提升新的销售增长，这是客户开发成本最低也是最有效的方式之一。开发一个新客户的成本大约是维护一个老客户成本的6倍，可见维护老客户是如何重要了。

6、正确对待客户抱怨

客户回访过程中遇到客户抱怨是正常的，正确对待客户抱怨，不仅要平息客户的抱怨，更要了解抱怨的原因，把被动转化为主动。建议单位在服务部门设立意见搜集中心，收集更多的客户抱怨，并对抱怨进行分类，例如抱怨来自办理业务自身不满意、来自服务人员的不满意(不守时、服务态度差、服务能力不够等等)等方便。通过解决客户抱怨，总结服务过程，提升服务能力，更好地满足客户需求，为客户提供更好的业务。

客户回访是客户服务的重要一环，重视客户回访，充分利用各种回访技巧，满足客户的同时创造价值。

保险活动方案篇三

主题文案：

绽放是一种态度，让我们尽情领略醉美。

梦想是一首诗歌，让我们纵情吟唱生活。

今天，在这里，解放昔日的僵化和正襟，去迎接属于你自己的荣誉和梦想

领略中宏的绽放之美。

【签到环节】

现场设置logo背景板，呈现于上，来宾在签到后于logo背景板前合影留念。

来宾签到的同时由礼仪小姐发放抽奖号牌，以便后期活动的抽奖环节。

现场所有的礼仪人员均穿着晚礼服，浓郁的欧洲风情凸显企业的标杆境界。

签到台附近安排弦乐进行迎宾工作，提升活动调性，强化欧洲风情。

【企业展示墙】

展板以黑色为基调，并配合集团以往案例信息及图片，使来宾进入会场区域后就能感受到集团的企业实力及项目厚度，加深企业品牌影响力。

现场布置以欧洲宫廷元素为基调，体现点主要以宫廷油画为主。

【开场演艺-踢踏舞】

踢踏舞表演中，表演者穿着特别的踢踏舞鞋，用脚的各个部位，在地板上摩擦拍击，发出各种踢踏声，加上舞者的各种优美舞姿，形成踢踏舞特有的幽默、诙谐和表现力非常丰富的一种魅力。

【开场演艺-竖琴开场】

全场灯光全灭，一束追光直追演员，整个活动在一种恬静的氛围之中缓缓的拉开序幕。

其他演艺推荐

电声小提琴

本土爵士乐队倾情献唱

西班牙红裙舞动感演艺

保险活动方案篇四

保险营销策划方案范文1

一、企划背景

为了全面落实分公司全市经理工作会精神，为确保完成分公司下达的全年个险期交目标，针对目前我部在“群雄逐鹿”存在的差距，调动和激励全体员工的展业激情，提高团队战斗力，增强团队凝聚力，发扬一部人的顽强拼搏精神，必须确保在10月25日前完成调整后个险期交目标，即差额50万元。

二、企划时间

2005年10月10日至2005年10月25日止。

月10日至10月13日为第一阶段，全面动员，全员出击，首战告捷，完成1/4目标任务12.5万元。

月14日至10月17日为第二阶段，人人破零，全员举绩，完成1/2目标任务25万元。

月18日至10月21日为第三阶段，坚忍不拔，顽强拼搏，完成3/4目标任务37.5万元。

月18日至10月25日为第四阶段，决胜全局，庆贺胜利。完成目标任务50万元。

三、企划目标

完成个险期交新单保费50万元。

四、竞赛领导小组

组长：杨晓红

副组长：谢军

竞赛指挥部下设五个执行小组：

1. 追踪督察组：组长杨晓红，成员：各职级主管；负责电话追踪、会务追踪和目标提醒。
2. 宣传布置组：组长钱宇浩，成员：黄兰、熊小云；根据业务竞赛的需要，对大职场及楼道进行布置。通过各种渠道搜集统计业务发展数据，用战报的形式给予报道。
3. 晨会策划组：组长李红（小），成员：谢军、钱宇浩、熊小云、黄兰；根据竞赛活动的相关安排，做好晨会的策划和各环节人员的沟通、安排。
4. 技术支援组：组长谢军，成员：李红、熊小云和各级主管；负责说明会策划和落实，商品组合及话术的开发，建议书制作，大客户的陪访。
5. 后勤保障组：组长李红（大），成员：按照工作规范保证出单速度，保证体检件和生调件及时落实，并根据竞赛活动需要落实24小时出单。其他物资的提供。

五、达标奖励

（一）团队达标奖励

1. 在竞赛期内达成5万元的团队（现有的6个召开二次早会的团队），奖励团队费用200元。
2. 在竞赛期内达成8万元的团队（现有的6个召开二次早会的团队），奖励团队费用500元。
3. 在竞赛期内达成15万元的团队（现有的6个召开二次早会的团队），奖励团队费用1000元。

（二）个人达标奖励

1. 出单奖

凡在竞赛期内出单的个人，每单奖励一份2006年精美台历，发完为止。

2. 参与奖

在竞赛期内凡个险期交保费达到3000元以上的个人，奖励白玉玲珑碗一套。

3. 进取奖

在竞赛期内凡个险期交保费达到5000元以上的个人，奖励盒装皮带一套或白玉玲珑碗两套。

4. 精英标兵奖

在竞赛期内凡个险期交保费达到2万元以上的个人，奖励春节团圆餐券300元或同等价值的年货；。

5. 特别贡献奖

在竞赛期内个险期交保费达到4万元以上的个人，奖励海南旅游。

以上奖励1-3项可以重复享受，4-5项不重复享受而且必须是我部的50万元目标达成后才能享受，4-5项如本人不愿享受奖励的，可由本人指定一人更换自己，但必须是身体健康的成年人。也可以按旅行社给分公司的标准兑换成现金奖励。每件期交保单必须附加一张卡式保单。所有业绩的统计均以当期cbps系统出单数计算。

六、措施

1. 加大执行力度，各团队要高度重视此次活动，明确目标，任务到人，号召所有人员行动起来，包括兼职人员。各团队必须按公司10月9日工作会的要求，将完成全年期交目标作为一项生死存亡的任务对待，加大拜访量，确保竞赛目标的完成。

保险活动方案篇五

防范化解非法集资风险，打击处置非法集资工作，必须警钟常鸣，常抓不懈。为切实抓好此项工作，成立了以经理王玛珂为组长，全体员工为成员的专项工作领导小组。切实做到思想认识到位，组织领导到位，工作落实到位，确保此次工作顺利开展。

2、形式多样，宣传排查并举

一是全面清除非法广告。专项清理办公场所周边出现的张贴式、印章式“应急贷款”、“民间借贷服务”、“贷款担保”、“大小额贷款”等发放贷款内容的非法小广告。

形式和特点。

防范化解、打击处置非法集资工作是一项长期、复杂而艰巨的工作，必须警钟常鸣，常抓不懈。

一是进一步强化工作督导。加大宣传力度，全面提高防范、打击非法集资。

二是进一步夯实协调机制。切实履行职责，建立防范、打击和处置非法集资部门联动工作机制，保证各项措施得到落实。

三是进一步加强信息通报。做好上级金融部门和人行信息报告等工作。