

# 基金公司推广运营管理方案

(此文档： 下载后您可任意修改编辑!)

公司未来真正值钱的是人才（团队），渠道（线上，线下渠道，资源整合能力），赢利模式，运营管理模式（服务客户和服务产品）等；影响公司整体价值的是：成交项目（产品）数量，平台客户数量，成交速度，品牌影响力（每天 IP, PV）等。

## 第一章 运营推广方案及内部流程控制

### 一、建立运营推广团队

#### 1.建立线上推广团队（3-5人）

- （1）维护和及时更新公司网站内容，宣传推广公司网站
- （2）宣传推广公司微信公众号，微信服务号，更新内容
- （3）宣传推广公司移动平台 APP，更新内容
- （4）建立公司微信群、QQ 群:建立 100 个客户微信群（每个产品设立一个 500 人的微信群），建立 100 个 QQ 客户群
- （5）建立网络营销（SEM, SEO, DSP 精准营销）推广团队
- （6）建立项目路演团队

#### 2.建立合伙人制度（1000 明星合伙人）

让每个客户成为公司的营销推广人员，给与一定的奖励如拉客户注册成为公司平台客户奖励 10 元，客户成功交易给与一定的提成等。

最终形成 1000 个明星合伙人制度（配套制度设计）。

建立三级营销体系。

### 3.建立线下营销推广团队

- (1) 电话营销团队
- (2) 活动营销团队
- (3) 地推营销团队
- (4) 展会营销团队
- (5) 商务营销团队
- (6) 大客户营销团队
- (7) 传统媒体团队
- (8) 策划执行团队

### 4.建立 32 个省会城市营销推广团队（区域营销团队）

先开发一二线城市，然后开发三四线城市，直至农村市场

## 5.建立渠道开发团队

- (1) 开拓第三方财富公司渠道
- (2) 开拓银行销售渠道（银行网点，私人银行部）
- (3) 开拓证券公司渠道
- (4) 开拓保险公司销售渠道
- (5) 开拓私募 PE 公司销售渠道
- (6) 开发上市公司合作渠道
- (7) 开发与新三板挂牌公司合作渠道
- (8) 开发与各地政府合作渠道
- (9) 开发信托公司渠道
- (10) 开发公募基金公司、私募基金共合作渠道

让这些公司的业务员成为公司的兼职推广人员。

## 6.建立大客户、机构团队

## 二、内部流程控制

## 1.优化内部流程管控，提高工作效率

完善公司内部运营管理工作流程：要了解和熟悉公司实际运营情况和各部门实际情况，才能制定切实可行的运营工作流程。下面的流程设计只做参考。

(1) 提出具体工作目标。（包括公司长期发展目标的制定，战略方向的确定和短期目标的制定）。

(2) 制定实现目标的具体手段和办法（表格化管理）。

(3) 明确实现分目标的实施计划。确定实现分目标的具体负责人，并共同商讨，列出目标实现时间表，明确实施步骤及实施人、实现时间段等。

(4) 实施跟踪。对实施过程中出现的具体问题，应由该分目标的具体负责人提出，交营运部负责人共同商讨，确定最终解决问题的手段。

(5) 过程监督。对实施过程中出现的具体问题，该分目标的具体负责人不能执行或偏差较大而不主动反映的，营运部可行使其监督权力，指出存在的具体问题，督促并协助解决该项目的具体问题。

(6) 总结改进。在计划时间内完成具体目标后，对目标完成情况进行总结，并分析其间出现的问题，商讨改进办法，并作进一步完善。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/166150012210010203>