最新社交媒体打法
从定位到转化，打造你的个人签单机器(普通话)

只供内部培訓及參考之用，不得傳播、分發及流傳至第三方（包括客戶或潛在客戶）

Agenda

核心框架：定位→内容→流量→转换
Core Framework: Positioning → Content → Traffic → Conversion

Topics covered

- Module 1 | System Framing 系统设计
- Module 2 | Positioning Strategy 定位策略
- Module 3 | Content System Design 内容系统
- Module 4 | Traffic & Distribution 引流设计
- Module 5 | Conversion Logic 转化逻辑
- Module 6 | Risk & Compliance Alignment 合规
- Module 7 | AI as an Efficiency Enabler 效率工具
- Module 8 | Activation & Action Plan + Q&A 启动



最新社交媒体打法

从定位到转化，打造你的个人签单机器(普通话)

只供内部培训及参考之用，不得傳播、分發及流傳至第三方（包括客戶或潛在客戶）

我在过
什么样的生活?





最新社交媒体打法

从定位到转化，打造你的个人签单机器(普通话)

只供内部培训及参考之用，不得傳播、分發及流傳至第三方（包括客戶或潛在客戶）

为什么保险人最容易定位出错?



常见三种高风险定位方式：

非常权威
极其专业

销售侵略
原地卖货

为了曝光
牺牲信任

失败往往不是因为不努力，而是因为一开始就站错位置
这些问题的本质不是内容问题，而是信任风险管理问题

最新社交媒体打法

从定位到转化，打造你的个人签单机器(普通话)

只供内部培训及参考之用，不得傳播、分發及流傳至第三方（包括客戶或潛在客戶）

传统做法

10年资深保险规划师

专注家庭风险管理

专业资产配置顾问

MDRT连续达标

有效做法

这个人跟我有什么关系？



最新社交媒体打法

从定位到转化，打造你的个人签单机器(普通话)

只供内部培訓及參考之用，不得傳播、分發及流傳至第三方（包括客戶或潛在客戶）

习惯用“职业身份”定义自己

但短视频时代

必须用“用户决策焦虑”定义自己



最新社交媒体打法

从定位到转化，打造你的个人签单机器(普通话)

只供内部培训及参考之用，不得傳播、分發及流傳至第三方（包括客戶或潛在客戶）

❌ 错误定位	✅ 正确定位
资深家庭保险规划师	帮中产家庭避免 “XXX”的决策顾问
专业资产配置顾问	长期帮30+背房贷家庭 做“现金流不断”的风险设计



差别在哪？
一个在讲身份
一个在讲决策场景

最新社交媒体打法

从定位到转化，打造你的个人签单机器(普通话)

只供内部培训及参考之用，不得傳播、分發及流傳至第三方（包括客戶或潛在客戶）

User Scenario

保险不是冲动消费，而是情境触发型需求。
定位必须回答一个问题：**客户是在什么人生阶段、什么心理状态下，会想起你？**
常见用戶情景包括：

- 面临重大人生选择（结婚、创业、移民）
- 风险意识刚刚被唤醒
- 对复杂条款感到不安与困惑

定位不是吸引所有人，而是精准出現



最新社交媒体打法

从定位到转化，打造你的个人签单机器(普通话)

只供内部培训及参考之用，不得傳播、分發及流傳至第三方（包括客戶或潛在客戶）

❌错误定位

教授	被说教
推销者	被推动
讲产品	更复杂
教风险	被恐吓

✅正确定位

观察者	被理解
顾问	被陪伴
讲选择	更确定
讲后果	能判断



只供内部培训及参考之用，不得傳播、分發及流傳至第三方（包括客戶或潛在客戶）

真正高转化的IP是围绕决策安全感



观众从来不会在意保险产品本身，而是在想

我买了会不会后悔?	我会不会买错?	你会不会消失?

保险IP如果围绕产品讲，就永远在产品层打转。

最新社交媒体打法

从定位到转化，打造你的个人签单机器(普通话)

只供内部培訓及參考之用，不得傳播、分發及流傳至第三方（包括客戶或潛在客戶）

短视频，不是创作行为

是创业行为！先想清楚

卖什么/卖给谁/凭什么卖给你？



最新社交媒体打法

从定位到转化，打造你的个人签单机器(普通话)

只供内部培训及参考之用，不得傳播、分發及流傳至第三方（包括客戶或潛在客戶）

万变不离其宗的内容结构

开头（钩子） X 中段技巧 X 結尾升华

有用的内容永远遵循3个原则： 1.有用的 2.有兴趣的 3.有共鸣的



最新社交媒体打法

从定位到转化，打造你的个人签单机器(普通话)

只供内部培訓及參考之用，不得傳播、分發及流傳至第三方（包括客戶或潛在客戶）

戳痛点

调侃痛点

如何增加
说话的气场



只供内部培训及参考之用，不得傳播、分發及流傳至第三方（包括客戶或潛在客戶）

怎么处理&可套句式

3. 先认可观众再超越观众

“我以前也这么以为...直到遇到一个案例”
“这个我不一定对，但我想把我的理解讲清楚”
“你不需要立刻同意，你先听我把情况拆开”

重点是低防御！



最新社交媒体打法

从定位到转化，打造你的个人签单机器(普通话)

只供内部培訓及參考之用，不得傳播、分發及流傳至第三方（包括客戶或潛在客戶）

说服防御 Persuasion resistance

当对方感觉“你在说服我”，他会把你归类成“推销员/洗脑者”，然后启动挑刺模式：不是判断你说得对不对，而是判断你想干嘛。

正儿八经讲道理

太正经的语气
和太严肃的内容
我在为你好

一句话太像宣讲

保险是责任
一定要趁早规划



15:13
◀ WeChat
54

最新社交媒体打法
从定位到转化，打造你的个人签单机器(普通话)

只供内部培训及参考之用，不得傳播、分發及流傳至第三方（包括客戶或潛在客戶）

01. 教育变成八卦

「三招教你…」
「你一定要…」



内幕引子	具体情节	反转点	能用的结论
把自己放在“知情人/旁观者”的位置	人名、场景、对话越具体越像真事	打破常识观众觉得值	轻轻点一下记得找我

只供内部培訓及參考之用，不得傳播、分發及流傳至第三方（包括客戶或潛在客戶）

02. 答案变成探索

产品是XX
可以帮助你XXX



为什么“探索”能让人信？因为探索提供了三件事：

成本
你付出过
可信度上升

过程证据
不是拍脑袋

共同破案感
观众像在
跟你一起拆谜

最新社交媒体打法

从定位到转化，打造你的个人签单机器(普通话)

只供内部培训及参考之用，不得傳播、分發及流傳至第三方（包括客戶或潛在客戶）

02. 答案变成探索

产品是XX
可以帮助你XXX

重点：不是在“教”，你是在“复盘”。

我卡住了 → 我怎么查/怎么试 → 我踩了什么坑 → 我抓到那个关键变量 → 可复制做法

可复制句式
“我以前也以为…直到我做了X次测试”
“我翻了后台XX条私信，才发现真相是…”
“我试了三种写法，A没用、B也不稳，最后能稳定起来的是…”
“这不是我猜的，是我用XX个样本跑出来的”



最新社交媒体打法

从定位到转化，打造你的个人签单机器(普通话)

只供内部培训及参考之用，不得傳播、分發及流傳至第三方（包括客戶或潛在客戶）

36 种开篇选题方式

编号	开篇选题方式	编号	开篇选题方式	编号	开篇选题方式
1	圈定人群	13	速成（不看会觉得自己损失了）	25	盲盒
2	直接提问	14	引发共鸣	26	奇葩相关
3	自我否定	15	极限数字	27	负面的
4	反认知	16	用不同视角看问题	28	直接说具体的事
5	高价值展示	17	最***	29	高情绪
6	直击痛点	18	未来趋势＆历史来源	30	强节奏
7	损失厌恶（不看后面会觉得损失了）	19	对赌对抗	31	蹭热点
8	对比／对立／区别	20	金钱相关	32	沉浸感
9	头衔借势	21	盘点＆推荐	33	反差感
10	警告避坑	22	跨界组合	34	特殊视角拍摄
11	吓唬人引起焦虑	23	送惊喜	35	故事感
12	揭秘内幕	24	荷尔蒙相关	36	复古怀旧



只供内部培训及参考之用，不得傳播、分發及流傳至第三方（包括客戶或潛在客戶）

正文内容怎么写?

适用于保险AGENT的内容结构与逻辑



保险 AGENT 内容的三种“信任型内容角色”
在系统中，内容通常承担三种角色之一：

1 **解释型内容**
帮客户理解复杂问题

2 **整理型内容**
帮客户减少资讯焦虑

3 **陪伴型内容**
在决策过程中提供稳定感

最新社交媒体打法

从定位到转化，打造你的个人签单机器(普通话)

只供内部培训及参考之用，不得傳播、分發及流傳至第三方（包括客戶或潛在客戶）

案例拆解



30岁女性保险配置核心要点

看病的钱：百万医疗险
- 作用：弥补医保报销的不足，覆盖医保目录外的自费药和治疗项目
  防止大额医疗支出导致家庭财务崩溃。
- 特点：保费便宜，一年几百元，就能获得几百万的报销额度，是性价比极高的基础保障。

养病的钱：终身重疾险
- 作用：在确诊重大疾病后，一次性赔付一笔钱。
  这笔钱可以自由支配，主要用于弥补生病期间的收入损失、康复营养费等固定开支。
- 特点：确诊即赔。视频中举例50万保额，交30年，每年约6300元，理赔后可免交后续保费。

倒霉的钱：意外险
- 作用：覆盖因意外导致的身故、伤残和医疗费用。
- 特点：保费非常便宜，一年两三百元，就能获得上百万的身故/伤残保障和数万元的医疗报销额度。



只供内部培訓及參考之用，不得傳播、分發及流傳至第三方（包括客戶或潛在客戶）

适用于保险AGENT的内容结构与逻辑



内容不是“想说什么”，而是“解决什么不确定”
每一条内容，都应该回答其中一个问题

这个问题为什么重要?
常见误解是什么?
客户真正担心的是什么?

好的保险内容，本质是“风险说明书”。

最新社交媒体打法

从定位到转化，打造你的个人签单机器(普通话)

只供内部培训及参考之用，不得傳播、分發及流傳至第三方（包括客戶或潛在客戶）

咨询服务类KOL







前面内容：

顾客讲述了自己经验贷到期，房不抵债，

该公司针对这个情况给出了3种解决方案


最新社交媒体打法
从定位到转化，打造你的个人签单机器(普通话)
只供内部培訓及參考之用，不得傳播、分發及流傳至第三方（包括客戶或潛在客戶）
那保险的上下游
关键词汇是什么呢?
理解你未来要销售的对象
你的成功之路才刚刚开始
呢?

最新社交媒体打法

从定位到转化，打造你的个人签单机器(普通话)

只供内部培訓及參考之用，不得傳播、分發及流傳至第三方（包括客戶或潛在客戶）

香港和教育

逃离内卷 / 香港不看分数 / 内地生读港校 / 陪读妈妈 / 文化冲击教育 / DSE / IP / A-level / 升学考试 / 内地和香港教育有什么不同 / 逆袭 / 学费 / 择校怎么选 / Band123



美式&港式&国内教育大碰撞，差距一目了然...



香港有钱人对孩子的教育 完全推翻我的认知



今天带哥哥去中学注册



真心劝退：想读书的别来卷港硕



最新社交媒体打法

从定位到转化，打造你的个人签单机器(普通话)

只供内部培训及参考之用，不得傳播、分發及流傳至第三方（包括客戶或潛在客戶）

深圳知名董事长
坠楼身亡



突发！深圳高新投董事长意外离世

2026年2月下旬，深圳金融圈传来噩耗：深圳市高新投集团党委书记、董事长邵钢意外离世，享年54岁。官方明确，这是抑郁症引发的个人悲剧，与工作履职、公司经营无关，击碎了所有"被查"传言。

灵感来源可以是

私信/评论区/线下客户的吐槽
关于人生/生命/家庭的帖子里
全是答案



保险丝是电气线路的一种保护装置，当电气线路中的电流超过保险丝的额定电流值时，保险丝会断开，从而断开电气线路，防止电气事故的发生。

昨天 23:58 北京 回复 ♡826



最新社交媒体打法

从定位到转化，打造你的个人签单机器(普通话)

只供内部培训及参考之用，不得傳播、分發及流傳至第三方（包括客戶或潛在客戶）

深圳知名董事长
坠楼身亡



突发！深圳高新投董事长意外离世

2026年2月下旬，深圳金融圈传来噩耗：深圳市高新投集团党委书记、董事长邵钢意外离世，享年54岁。官方明确，这是抑郁症引发的个人悲剧，与工作履职、公司经营无关，击碎了所有"被查"传言。

灵感来源可以是

私信/评论区/线下客户的吐槽
关于人生/生命/家庭的帖子里
全是答案



保险丝是电气线路的一种保护装置，当电气线路中的电流超过保险丝的额定电流值时，保险丝会断开，从而断开电气线路，防止电气事故的发生。

昨天 23:58 北京 回复 ♡826



最新社交媒体打法
从定位到转化，打造你的个人签单机器(普通话)

只供内部培训及参考之用，不得傳播、分發及流傳至第三方（包括客戶或潛在客戶）

短视频内容公式一：



描绘问题 + 指出成因 + 列举证明

只供内部培訓及參考之用，不得傳播、分發及流傳至第三方（包括客戶或潛在客戶）

短视频内容公式二：



钩子+权威+引用+方法+案例+金句+CTA

最新社交媒体打法

从定位到转化，打造你的个人签单机器(普通话)

只供内部培训及参考之用，不得傳播、分發及流傳至第三方（包括客戶或潛在客戶）

好像什么都能做
但是还是找不到方向？



最新社交媒体打法

从定位到转化，打造你的个人签单机器(普通话)

只供内部培訓及參考之用，不得傳播、分發及流傳至第三方（包括客戶或潛在客戶）

你永远可以帮助小5岁的自己



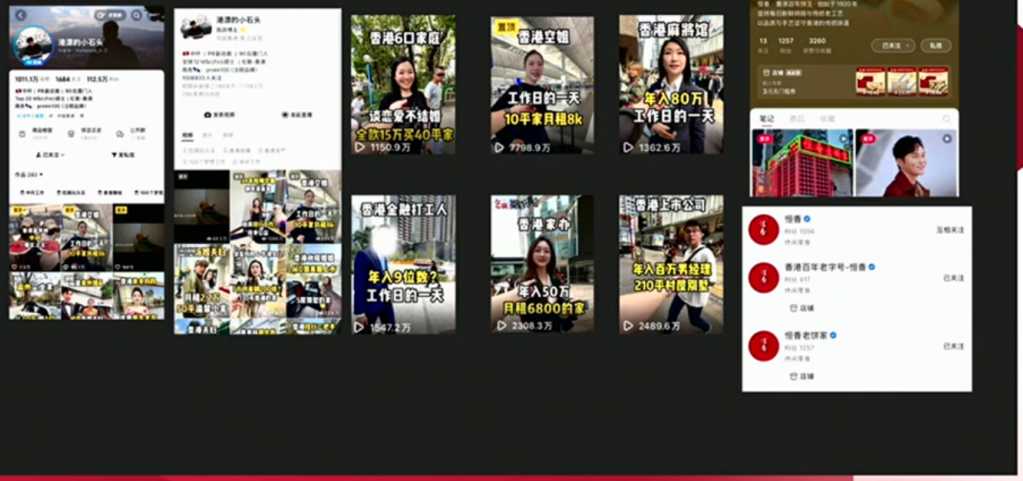

AIA U+
MCV FACULTY
最新社交媒体打法：
普通话面授课程
从定位到转化，打造你的个人签单机器
3月12日(星期四)
下午2时30分 – 5时30分
九龙启德协调道2号AIRSIDE 35/F
立即扫描
二维码报名
参与即获五大实战能力！
1. 新帐号冷启动：从0到1变现闭环
2. 财务策划人设：精准定位自带滤镜
3. 爆款内容公式：一键拿捏流量密码
4. AI提效神器：3分钟出合规爆款素材
5. 资源大礼包：100个现成爆款选题
Hailey
✓ 小红书官方认证种草营销师
✓ 6年跨境内容营运专家
✓ 可论证的IP获客系统打造者
✓ 累计合作品牌500+
卷卷
✓ 香港百万IP操盘手
✓ 恒香老饼家品牌策划
✓ 自媒体在线课程讲师
✓ 5年香港商业变现与IP孵化专家
报名路径 | iAcademy> 课堂 & 遥距 > 财务策划顾问培训 FP Training > MCV 学院 MCV Faculty
全心為客
堅守使命
BEYOND NUMBER ONE

最新社交媒体打法

从定位到转化，打造你的个人签单机器(普通话)

只供内部培訓及參考之用，不得傳播、分發及流傳至第三方（包括客戶或潛在客戶）

香港百万博主-港漂小石头





最新社交媒体打法

从定位到转化，打造你的个人签单机器(普通话)

只供内部培訓及參考之用，不得傳播、分發及流傳至第三方（包括客戶或潛在客戶）

客户团队战绩

一个月整个团队拿到87条精准客户咨询，被动获客量翻了10倍





最新社交媒体打法

从定位到转化，打造你的个人签单机器(普通话)

只供内部培訓及參考之用，不得傳播、分發及流傳至第三方（包括客戶或潛在客戶）

香港Agent的各个阶段（从0~1）

1.0传统模式	2.0 IP模式	3.0模式
• 各城市出差 • 靠熟人转介绍 • 用时间、体力换钱 • 自己找客户	• 打造专业人设 • 持续输出价值 • 客户主动找你	?



最新社交媒体打法

从定位到转化，打造你的个人签单机器(普通话)

只供内部培训及参考之用，不得傳播、分發及流傳至第三方（包括客戶或潛在客戶）

Module 4 （从1~100）
如何把时间加上杠杆
放大 IP的变现与影响力?

讲师：卷卷

