

《春季旺季营销与开门红》讲义，教各家银行，特别是农村中小银行，如何抓住春季商机，组织存款、营销贷款、拓展客户,赢得全年工作开门红。

《商业银行春季旺季营销与开门红》课程大纲

主讲：雷春柱

一年四季在于春。春节期间，在广大农村，农民工带回大量资金；城乡居民集中消费，各类商业企业、个体工商户、小超市，春节期间是销货旺季，有大量资金回笼；企事业单位集中向员工兑现工资奖金；各类企业，特别是当地重点企业、重点项目，年初制定全年资金需求计划，急于寻求融资对象；在春季，学校开学，有大量学杂费资金需要存放；农户春耕生产，急于资金投入。这些金融资源，为银行组织存款、营销贷款、拓展客户，带来了大量商机。

春季是全年的关键。银行抓住了春节，抓住了春季，抓住了一季度，全年工作就赢得主动；春季赢，全年赢；春季被动，全年被动；春季受累，全年轻松；春季轻闲，全年受罪。

春季旺季营销模式，也就是春天行动商业模式，就是银行通过抢抓住每年一季度，特别是春节前后，人流、资金流、信息流集中的有利时机，采取集中时间、集中人力集中财力的方式，全力拓展存款、贷款等金融业务，实现组织全年 80%以上的存款资金；签订全年 80%以上的授信计划。这些工作方法，作为一种商业模式，有标准、可复制，年复一年，长期持续推广。

本讲义主要教你，如何抓住春季人流、资金流、信息流集中的商机，大力组织存款、积极营销贷款、广泛拓展客户，达到赢在春节、情在春节、暖在春节的效果。从而实现全年工作开门红。

课程在讲授过程中，穿插了大量生动有趣的案例，使课程变得轻松有趣。

主要课程内容如下：

第一章 春季旺季营销必要性与主要措施

本章讲授了为什么要开展春季旺季营销，春季客户拓展主攻方向和工作重点。

第二章 春季旺季营销主攻方向

重点要主攻四个重点：一是农民工返乡存款。二是行政企事业单位代发工资。三是商业企业、小微商户春节销货存款。四是重点企业、重点项目、新型农业经营主体贷款签约授信。

一、春季农区营销重点

二、春季商区营销重点

三、春季园区营销重点

四、春季社区营销重点

五、春季机构客户区营销重点

第三章 春季旺季营销操作步骤

本章节重点介绍了开展春季旺季营销的 22 个操作步骤。具体如下：

一、调查摸底，收集信息；二、建立档案，分类筛选；

三、制定策略，分类营销；四、量身定制，准备产品；

五、选择机构，加强合作；六、认真测算，确定目标；

七、加强领导，制定方案；八、分解计划，网格管理；

九、精心设计，充分准备；十、制定预案，以防不测；

十一、誓师大会，广泛动员；十二、铺天盖地，强势宣传；

十三、进村入户，全面对接；十四、抓住时机，产品促销；

十五、多种渠道，灵活销售；十六、优质服务，规范操作；

十七、经验推广，典型引路；十八、检查督办，严抓落实；

十八、强化管理，严控风险；十九、严格考核，适时激励；

二十一、总结表彰，兑现承诺；二十二、跟踪回访，持续维护。

第四章 春季旺季营销策略

本章介绍了在**春季旺季营销**活动中应注意的一些问题，介绍了在旺季营销工作中，可采取的**10大兵法策略**：分别是：围魏救赵，围点打援，项庄舞剑、意在沛公，明修栈道

道、暗度陈仓，声东击西，长蛇阵法，擒贼先擒王，外科手术，颜色革命，狭路相逢勇者胜等。

第五章 农民工特色金融服务

农民工在我国农村是一个庞大的群体，他们背井离乡、异地创业十分辛苦，由于他们的付出，为城市增添了光彩为农村带回了大量的资金、技术。支持农民工异地创业和返乡创业是各家金融机构义不容辞的责任。本章重点对农民工异地创业金融服务进行了讲解，分析了农民工异地创业的特点、贷款投放的风险点及其风险防控措施，介绍了为农民工提供金融服务的 12 个操作步骤。

第六章 薪火燎原模式

薪火燎原模式是指银行通过改进服务，大力攻关，拓展代发工资业务，提高代发工资业务市场占有率，拓展一批稳定的低成本存款客户群体。

第七章 贵宾客户拓展模式

贵宾客户是指符合国家产业政策，市场潜力大、经营实力强、经营效益好、管理水平高，能为农商行带来较高回报的法人客户，以及具有较强实力或稳定高收入的个人客户。

第八章 城乡居民电银产品营销

春季农村人流集中，是银行营销银行卡、网上银行产品、手机银行产品的大好时机。本章为您介绍了一些电银产品的基础知识和营销方式方法，强调重点要抓好三项工作：一是银行人员熟练掌握电子银行产品知识。二是向客户宣传使用电子银行产品的好处。方便、快捷、增值。三是向客户传授电子银行产品运用操作方法。