

《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。

《旺季营销与开门红》课程大纲

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

一、春节前后农村与城市经济金融特点

(一) 春节前后，农村有哪些特点

(二) 春节前后，城市有哪些特点

(三) 春季旺季营销（春天行动）商业模式的定义

案例：郟西农商行支持农民工创业，走出绝境

二、为什么要开展春季旺季营销

- (一) 组织存款优势。
- (二) 营销贷款优势。
- (三) 拓展客户优势。
- (四) 清收不良贷款优势。

案例：黄世仁收贷款

- (五) 春季旺季营销结论性观点。

三、春季旺季营销内部重点措施

- (一) 精心组织。

案例：一群人深山迷路

- (二) 全员营销。
- (三) 优质服务。
- (四) 费用倾斜。
- (五) 绩效考核。
- (六) 激发斗志。

第二章 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 12 个操作步骤。

具体如下：

一、调查建档，收集信息

(一) 调查摸底

(二) 建立档案

(三) 分类筛选

二、制定方案，精心设计

(一) 明确计划任务

案例：女孩喊救命

七步诗

(二) 明确工作措施

案例：叫花子问佛

三、创新产品，重点营销

经营类微贷模式

消费类微贷模式

银税互动类微贷模式

线上网上微贷模式

四、充分准备，以防不测

- (一) 成立走访小组。
- (二) 准备宣传资料。
- (三) 制定信息采集相关表格。
- (四) 必备装备。
- (五) 制定预案，以防不测。

案例：“九一八”无预案

五、誓师大会，广泛动员

六、铺天盖地，强势宣传

- (一) 宣传渠道
- (二) 特色化宣传

七、两扫五进，全面对接

案例：楼宇商圈贷款

两家金融机构争八旬老人 120 万资金

八、优质服务，规范操作

案例：医生看病有三大武器

九、经验推广，典型引路

案例：蝴蝶效应

十、检查督办，狠抓落实

案例：孟良崮战役的启示

十一、总结表彰，兑现承诺

案例：薛岳讨公平

十二、跟踪回访，持续维护

第三章 春季旺季营销应注意的问题

一、要开展常态化营销，培育春季金融营销文化

- (一) 什么是文化
- (二) 春季金融文化内涵
- (三) 春季金融文化的体现
- (四) 如何培育春季金融文化

二、注意抓住时机，搞好产品促销

- (一) 促销形式
- (二) 促销要求

案例：狼与坡坡

- (三) 促销应注意的问题

三、要注意搞活动，开展批量营销

通过一个活动接一个活动，促进存款、贷款增长。

(一) 批量营销好处。

(二) 批量营销重点。

案例：达州 3000 多农民工搭乘免费专列返乡

四、要全方位、多元化营销（不能只抓存款）

(一) 全面抓好金融服务。

(二) 热心做好非金融服务。

案例：帮矿难子女备考，吸存 70 万元

送留守老人住院

给老人送水饺，吸存 200 万元

送小孩上医院，吸存 100 万元

五、抓好稳定，全心投入

案例：甲午战争失败教训

六、要有特色化创新，不能照搬照抄他行经验

(一) 不管是谁的经验，对我有帮助就应学习。

案例：武大的樱花从哪里来

(二) 学习他人做法应有所选择。

(三) 不能照搬照抄他行经验，缺乏特色创新。

案例：邯郸学步

(四) 要推行差异化营销。

七、要处理好眼前利益与长远利益

案例：乡镇网点近几年贷款规模大幅下降分析

农商行承接工行、湖北银行退出纺织企业，形成风险

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、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。