

# 课程：《网点负责人综合营销能力提升》- 网点营销方案设计与网 点服务管理创新

授课时间：一天

授课对象：支行行长、网点主任、网点经理

授课内容：

综合金融服务方案的设计与实施

网点服务管理创新

## 一、金融行业服务营销的竞争

### 1、金融行业的竞争与变革

*案例：华丽家族（日本银行业上世纪70年代的竞争）*

*案例：湖北省恩施州电力公司的员工400个人分7个亿引发银行的竞争*

### 2、中国银行业经营模式的改变

#### 1、由单一营销向交叉营销做转型

*案例：竞标成功某市政府公车治理项目，政府决定对市辖300个预算单位近5000部公务车辆定点维修、保险、加油实行统一采购。*

#### 2、由利差为主向中间业务做转型

*案例：XX银行投融资项目（定向资产管理）*

#### 3、由交易型向服务营销型做转型

*案例：建设银行的三代网点转型*

#### 4、由个体营销向联动营销做转型

*案例：校园现金管理平台（含一卡通营销方案）*

#### 3、因您而变

## 二、公司联动提升营销效果

## 1、公私联动目标客户诊断及营销机会挖掘

- 深度挖掘客户的需求
- 全方位诊断目标客户
- 目标客户筛选与分析

## 2.利用公司客户挖掘私人业务

## 3.利用私人客户挖掘公司业务

## 4.公私联动营销的完美结合

- 举例 1：公司业务带动个金业务的机会挖掘
- 举例 2：公司业务带动个金业务的机会挖掘

# 三 公私联动案例分享

## 1、网点内团队协作，联动营销

(网点岗位构成及明确岗位职责)

(联动滞后的网点会遇到的问题)

技巧运用，提升效能

(成功案例借鉴----某银行联动营销视频)

(成功案例借鉴----某银行的联动考核机制)

培养习惯，形成氛围

(拟定网点和营销人员营销目标及计划)

(厅堂的布局与营销产品陈列)

(建立网点成功的营销文化)

高效周会流程介绍

鼓舞士气----高效周会激励技巧

## 2、个贷营销能力提升公私联动效果

### 个贷业务营销要点

#### 开展个贷业务营销要遵循的原则

- ✚ 明确市场细分，选准目标客户群
- ✚ 大力发展重点个贷产品
- ✚ 开展交叉销售，凸显综合效益

#### 一手房的营销策略

- ✚ 对开发商和楼盘营销代理公司的营销

## 🚩 对售楼先生/小姐的二次营销

### 二手房贷款的目标寻找和营销策略

- 案例分享：

成功案例：XX 银行XX 分行成功营销“上海国际花都”项目“房地产开发贷款与按揭贷款封闭运作”的模式，实现了公私业务“双丰收”。

### 3、服务三农产生业务机会

案例：甘棠农行新农合交叉营销方案

### 4、新产品金融 IC 卡产生业务联动机会

案例：华为园区卡

银医卡

物业卡

### 4、利用产业链金融进行综合营销

案例：合家福百货连锁超市供应商案例带动交叉销售

### 5、商户批量营销产生的机会

案例：郑州百脑汇综合服务方案

### 6、事业法人客户综合需求引发销售机会

案例：政府批量采购引发的交叉销售机会

### 7、投行产品带动公私联动

案例：定向增发产生业务机会

## 四、银行创新营销之源泉：创新思维

### (一)、银行营销创新的原则

- 1、客观
- 2、乐观
- 3、谨慎
- 4、情感
- 5、创造力
- 6、指挥力

### (二)、银行营销创新的亲和力

- 1、先人后己,赢得认同
- 2、善于沟通，学会共赢

### (三)、银行营销创新方法

- 1、“银行飞近百姓家”：社区营销
- 2、“万千服务一柜牵”：低柜营销
- 3、“取长补短谋双赢”：联合营销
- 4、“巧借东风行船快”：借力营销
- 5、“造势借势天下知”：事件营销
- 6、“干戈总能化玉帛”：危机营销
- 7、“量身而定好裁衣”：定制营销
- 8、“各有乾坤在心中”：差异营销
- 9、“高者动于九天上”：高层营销
- 10、“羡鱼不如归织网”：网络营销
- 11、“真心换得客户心”：服务营销
- 12、“智者在商不言商”：文化营销
- 13、“化零为整营销忙”：整合营销

#### **(四)、银行营销方式创新**

- 1、合作营销
- 2、品牌营销
- 3、直复营销
- 4、体验营销
- 5、定制营销
- 6、网络营销

#### **(五)、银行营销创新思维**

- 1、产品创新思维
- 2、培训创新思维
- 3、促销创新思维

**送给支行行长的话：发上等愿、结中等缘、享下等福**

**向高处立、就平处坐、从宽处行**