

# 《营销渠道拓展策略》

——银行服务营销专家 汪含老师主讲

**【课程对象】**：二级行行长、网点行长

**【课程时间】**：实战版 1 天

**【课程大纲】**：

(领导指示发言:强调学习的意义和纪律)

## 第一章、高效外部市场营销拓展

1.我行外部市场营销拓展三不要原则:

- 1)不要为做营销而去做营销!
- 2)不要为完成任务而去做营销!
- 3)不要烦恼营销而要快乐营销!

2.外部市场营销拓展必要性与重要性

3.营销外部活动的组织与策划

4.外部客户分析与产品对接

5.外部营销接触流程与技巧

6.外部“五进”营销策略与技巧

7.五进营销最重要的四步骤

8.建立外部影响力中心

9.外部数据挖掘-交叉营销提升销售

10.外部客户拓展的“3 大抓手”

11.外部营销前期物料准备

12.针对商户进行银商联动的活动策略

13.客户分级与深度营销

14.策划流程

## 第二章 批量获客渠道分析-----细分市场规划

## 一、细分市场营销的目的与作用

- 1、可持续的中小企业金融服务商业模式能够较好的解决“两高一难”问题
- 2、细分市场、批量开发、名单制销售”有助于解决中小企业金融服务“两高一难”问题
- 3、区域市场营销、细分市场营销、批量开发的关系
- 4、“细分市场、批量开发”与单户开发效果对比分析

## 二、细分市场营销与批量开发案例

### 细分市场营销与批量开发思路

思路一：政府与机构渠道

案例 1：XX 分行—政府采购项目案例

思路二：商业渠道

案例 2：XX 分行—再担保项目案例

思路三：开发园区与科技园区

案例 3：XX 分行——XX 高新技术园区

思路四：商品交易市场

案例 4：XX 分行——XX 小商品市场批量授信案例

思路五：产业链金融

案例 5——深发展银行“全程物流”供应链案例

思路六：县域产业集群

案例 6：XX 分行——古镇灯饰行业开发规划案例

思路七：当地优势与特色行业

案例 7:XX 支行——食品行业批量开发案例

## **第三章：有效内部客户挖掘与维护技巧**

### 一.内部客户挖掘

- 1.我们应该和谁成为客户？
- 2.客户经理营销的四阶段
- 3.宣传单张的陈列要点
- 4.客户需求的冰山模型阐述
- 5.灵活应用 QBS 提问销售法识别 VIP--（发问和连环发问的技巧）

- 6.以下潜在目标客户值得客户经理关注
- 7.优质客户识别的参考特征
- 8.客户经理产品介绍 FABE 的技巧
- 9.FAB 与需求
- 10.顾问式销售核心技巧 S P I N
- 11.三句半营销公式万能应用法
- 12.与四类客户市场开拓的关键技巧
- 13.富兰克林推荐产品法(6ok+1yes)
- 14.找寻共同话题----运用线索开启营销对话
- 15.一句专业技巧化的妙语引起 VIP 客户注意
- 16.高效建立一本市场营销护照----从“黄金簿”谈起
- 17.网点营销的不同阶段
- 18.常见客户营销异议例举与处理常用技巧
- 19.内部营销实用关门技巧

## 二.内部客户维护

- 1.内部客户维护管理
- 1.内部客户维护管理观念的历史演变
- 2.如何建立客户关系
- 3.内部客户维护管理四个阶段
- 4.内部客户终身价值
- 6.内部客户关系管理的三个层次
- 7.中国式客情关系管理服务创造营销机会
- 8.客户维护管理观念的内涵
- 9.案例分析: 抱怨和投诉处理模拟实操(小组研讨与发布)
- 10.处理客户投诉和危机的六大实用方法
- 11.以关系为导向的销售人员
- 12.具竞争力的客户维护
- 13.案例研讨:内部客户维护的八种武器

## 第四章：卓越客户维护活动技巧

(理财沙龙与健康讲座、红酒品鉴、茶道、插花等各类客户联谊会举办与“赢”销)

我们应该如何做高质量理财沙龙与各类客户联谊会“赢”销？

### 一.理财沙龙与各类客户联谊会的营销价值

- 1.我们为什么要举办理财沙龙与联谊会？
- 2.常见银行的理财沙龙与联谊会举例
- 3.品牌价值与销售价值的结合点

### 式、 如何组织走出银行的沙龙与各类客户联谊会

走出去与请进来并举-----

- 1.沙龙活动与社区营销有机的组合
- 2.共合营销的思路拓展

研讨：在你所在的银行，如何做走出去活动营销？

## 第五章、银行机构与投行合作模式下重点模式分析篇

### 1、 银保合作业务模式

- ✚ 代理销售保险
- ✚ 代理收取保险费和支付保险金业务
- ✚ 银保合作典型产品分析：
- ✚ 商业承兑汇票+创新信用险

#### 某电业局创新信用险案例分析

### 2、 银证合作业务模式

#### 案例分析—— XX 省中行私募结构化融资模式（对接政府融资平台）

#### XX 高速公路收费权资产支持中期债权融资工具产品案例分析

### 3、 银租合作业务模式

创新产品：银租宝

案例：金融租赁公司合作 XX 医院医疗设备租赁项目实例

公交车辆租赁项目实例点评

### 4、 银银合作业务模式

案例：兴业银行同业业务发展概况及银银平台业务介绍

兴业银行同业业务发展概况

同业业务经营特色

银银平台发展现状

银银平台的价值

5、银政合作业务模式——多样化的电子商（政）务产品

“银税通”合作模式分析 - 银税联网业务

“政务通”——电子口岸小额支付平台

“银关通”合作模式分析 - 电子口岸网上税费支付业务

**案例——XX 银行财政存款方案分析**

**(1) 收入类代理财政业务**

**(2) 支出类代理财政业务**

**(3) 国库现金管理类业务**