

## 《存量客户提升的精耕细作》

### 一.存量客户精耕细作的提前

1.1 守住存量，方能开拓

1.2 建立公平公正的员工绩效量化考核台账

1.3 建立全员组织营销流程

### 二.精耕细作的具体操作

2.1 客户分类方法

2.2 柜面推荐流程

2.3 短信营销分类及话述

4.电话营销话述

5.客户约见

6.建立产品营销台账

案例：TJ 支行理财经理营销台账操作展示

案例：YH 支行保险营销台账操作展示

### 三.网点宣传营销策略

#### 1.宣传版报设计制作

1.1 吸人眼球实用版报设计

## 2.窗口台签设计

### 2.1 方便柜员的营销台签设计

案例：TJ支行板报与台签宣传营销实例

### 3.柜员一句话营销话述

### 4.微信公众号营销

### 5.电视 PPT 的营销应用

### 6.网点名片

### 6.宣讲手册

### 7.批发市场宣传营销

## 四、成功举办理财沙龙的六项准备

### 1.理财沙龙的三个“集中”原则

### 2.客户准备、会场准备、课件准备、娱乐准备、签单准备、追踪准备等六

项要点

### 3.理财沙龙注意事项

### 4.BH支行、TJ支行历次理财沙龙流程