

商业银行市场细分与差异化营销

课程大纲

第一部分：银行营销理念发展

- 一、银行经营理念的重大转变
- 二、公司业务
- 三、个人业务的优势和特点
- 四、传统个人业务的“短板”

第二部分：银行业务差异化营销策略

- 一、实施差异化发展的基本方法
- 二、银行差异化的基本策略
- 三、商业银行差异化营销

第三部分：市场细分与客户分析

银行零售客户的分类基本标准

第四部分：产品营销差异化运用

- 一、收益保障类产品
- 二、避险增值类产品
- 三、风险投资类产品
- 四、案例分析

第五部分：关系营销模式与技巧

1. 客户关系营销

2. 分层营销和分类营销

3. 商业银行分层营销

4. 案例分析

第六部分：银行营销风险管理

一、产品风险

二、销售风险

案例分析