

银行“外拓营销”实战训练与现场辅导

——新常态下的银行营销策略

一、外拓营销：发掘银行营销的“蓝海”

1. 银行“营销突围”势在必行
2. 外拓营销：从“坐以待币”到“主动营销”
3. 何为“深耕四区，二扫五进”
4. 产品突围：从本身价值到附加价值
5. 营销突围：从技能提升到模式转型
6. 服务突围：从客户服务到客户体验
7. 人才突围：银行营销人员的五项修炼
8. 外拓营销的十要素

二、核心理念：银行外拓营销的“七个关键”

1. 融客户教育于微信、微博互动
2. 创造周期性到访需求
3. 设计事件营销与氛围营造
4. 利用渠道创造客户流量
5. 利用内部资源实现外拓
6. 锁定核心价值客户群，实现类群营销
7. 充分做好三个联动

三、流程设计：银行外拓营销“六步法”

1. 银行外拓营销第一步：扫街准备

工具 1：银行外拓营销调研表

工具 2：银行外拓营销个人物料准备

2. 银行外拓营销第二步：打破陌生
3. 银行外拓营销第三步：挖掘需求
4. 银行外拓营销第四步：产品介绍
5. 银行外拓营销第五步：异议处理
6. 银行外拓营销第六步：礼貌离开

四、过程管理：银行外拓营销“四化建设”

1. 技能提升日常化
2. 客户管理精细化
3. 客户活动常态化
4. 成交转化持续化

工具 3：银行外拓营销商户信息建档表

工具 4：建档后跟进督办检查表

工具 5：营销动作打分纠偏表

工具 6：评优树先机制和落后者惩罚机制

五、方案策划：银行外拓营销“十要素”

1. 目的：为什么要做？
2. 目标：要做什么样子？
3. 方法：怎么做好？
4. 人员与组织：有谁负责做？
5. 时间进程：时间节点及结果呈现
6. 地点确定：在哪做？
7. 资金投入：要花多少钱？
8. 预案：预备措施是什么？
9. 风险：风险是什么，如何规避？
10. 调控：如何进行资源整合？

六、深耕商区：进商区营销实战策略

1. 商区客户的一般共性需求
2. 商区客户的营销拜访流程
3. 商区客户的沟通策略技巧
4. 如何向商区客户推荐银行优势产品

七、深耕农区：进农区营销实战策略

1. 农区客户的特点分析：熟人型社交
2. 农区客户的一般共性需求
3. 农区客户的沟通策略技巧
4. 农区客户业务推荐技巧
5. 农区客户建档的侧重点

八、深耕园区：进园区营销实战策略

1. 对公营销和个人营销的异同
2. 园区企业的拜访模式
3. 园区企业金融需求分析
4. 公私联动的技巧

九、深耕社区：进社区营销实战策略

1. 银行进社区常见问题
2. 银行社区营销方法
3. 社区居民的金融需求
4. 社区活动的实施技巧

十、深耕机关：进机关营销实战策略

1. 关系营销：天网、地网、人网的完美结合

2. 高层切入法与底层渗透法
3. 借力营销：利用第三方合作
4. 机关客户的业务推荐技巧
5. 大胆挖转他行客户