

《网络营销三部曲》课纲

一、 资源网-从管理端的视角，将周边资源进行盘点与分析，形成高效、可持续的操作策略

1、 资源盘点-将周边一切可开发的资源（如：社区、商户、学校、超市等）进行盘点分析，并对产品体量进行统算，详细了解片区资源属性，为制定网格化营销策略提供数据支持。

- 1) 周边资源图片化
- 2) 分类汇总化
- 3) 资源开发资产体量化

2、 策略制定-根据盘点的资源属性制定针对性的营销方案，并将周边可以整合的资源融入此方案，形成可持续的大网格营销策略

- 1) 根据优选资源进行策略制定
- 2) 周边可联动资源确定

二、 整合网-将周边可关联的资源进行整合，在降低开发成本之余，又可以提升银行网点在属地的竞争力，且可实现多向开发的效果

1、 资源整合实战案例分享-以不同开发端口为案例，详细描述各端资

源开发的高效模式，让参训者身临其境的感受网格魅力

1) 社区资源整合式开发案例

2) 超市资源整合式开发案例

3) 农村资源整合式开发案例

2、 资源整合洽谈模式-各类待开发资源的洽谈思维与话术，对于现阶段

段的银行执行端非常欠缺，此段内容将以案例作为开端，并详细

剖析各类可开发资源的需求与困惑，引导参训者进行资源洽谈的

演练

1) 社区洽谈模式

2) 商户洽谈模式

3) 超市洽谈模式

三、 执行网-执行过程间的技巧环环相扣，从获客、获信、获金一步步巧妙设

计，同时将有限的人力进行合理安排，进行长期、高效的网格开发

1、 获客、获信执行技巧-如何利用工具、话术进行营销铺垫，凸显网

格营销的精准性与环环相扣的技巧

1) 获客、获信工具使用

2) 获客、获信话术使用

2、 联动获金执行技巧-沙龙为网格营销的“点金”之笔，如何利用各类沙龙为客户提升多元化体验与福利，作为本节重点，并详细为参训者讲解各类沙龙的组织与执行技巧

1) 环环相扣的活动设计

2) 沙龙获金的流程与技巧

3、 月行动计划制定与推动-管理端如何根据网格营销的方案分解为每月的行动计划，如何将现有的人力进行合理网格安排

1) 月行动计划策略制定

2) 分工与执行推动