

# 课程名称：《营销活动策划与高效执行》

主讲：崔思诚老师 6-12 课时

## 【课程收益】：

- 明晰营销及营销活动阶段性及目标性
- 掌握客群开发的科学方法及相关策略；
- 收获营销活动策划的思路及相关工具
- 掌握营销活动高效执行的工具及能力
- 开门红活动的管控策略及高效执行
- 实战演练及考核营销活动核心能力

【课程对象】支行行长、客户经理、理财经理、大堂经理、柜员等

## 【授课方式】

讲师讲述、行动学习、案例精举、情境演练、小组讨论、视频与 FLASH 呈现、团队游戏

## 【课程大纲】

### 一、从科学和艺术出发认识营销

#### 1、正确认知客户需求

- 需要、需求、欲望
- 功能价值与品牌价值

#### 2、市场竞争阶段及策略演变

- 圈地运动——抢夺地盘为导向
- 价格利器——价格厮杀为导向
- 增值收益——优质服务为导向
- 客户忠诚——品牌立足为导向
- 全息可见——信息营销为导向

### 二、营销方式的科学化及与时俱进

## 1、营销方式的科学化及与时俱进

- 正确的市场调研
- 科学的诊断分析
- 创新的产品企划
- 精准的市场推广
- 高效的产品销售

## 2、城区网点

- 商贸结算客群
- 亲子家庭客群
- 年终价值代发客群

## 3、农村网点

- 种植养殖户客群
- 外出务工人员群
- 老年客群
- 【案例研究：客群开发经营策略】

# 三、营销活动的策划

## 1、营销活动需要检视的层面

- 市场面
- 策略面
- 执行面

## 2、营销活动策划的要素

- 理由背景
- 计划内容
- 计划目标
- 方法手段

- 时间日程
- 执行者及相关人员
- 目标区域及地点
- 预算及利润

### 3、营销活动策划工具

- 心理图像法（MAP图）
- 工作分解结构图（WBS图）
- 客群开发及课题研究图

## 四、活动高效执行

### 1、项目实施的重点管理

- 三专
- 四有
- 五不要

### 2、活动执行工具

- WBS目标树
- 项目责任矩阵
- 甘特图

### 3、活动常见失败原因

- 调研失败
- 策略失败
- 准备不足
- 协调偏差
- 持续性差
- 偶然因素
- 执行力差

## 五、营销活动能力之过关斩将（实战演练及考核）

- 1、客户全景描述及活动策划
- 2、电话精准及高效邀约
- 3、沙龙活动住持与氛围营销
- 4、活动异议处理及解决对策