

课程名称：《网格化精准营销》

主讲：王铁勇老师 12 课时

授课对象：支行长、管理层

课程收益：通过课程讲授网格化精准营销实施逻辑及落地方法，配合充分的案例使学员更为清晰各项精准营销的实施步骤及分工、管控；详细介绍网点在厅堂吸金、联动营销、外拓营销、商户资源整合、沙龙活动等运作模式中的缺陷及改进方式，指出现代活动营销的创新模式。

课程大纲/要点：

一、金融业务发展趋势

- 1、业态的变化
 - 客户需求的变化
 - 金融业态变化
 - 消费的高频带动金融业务的低频
- 2、渠道的变化
 - 物理渠道的变化
 - 支付渠道的变化

二、网格化精准营销战略布局

- 1、网格化精准营销模型
 - 划定经营区域
 - 锁定管户人员
 - 制定管户职责
 - 分析网格特性
 - 制定解决方案
 - 持续深耕网格
- 2、网格化精准营销五步法
 - 绘制网格地图
 - 信息采集与建档

- 网格开发阶段定位
- 金融解决方案制定
- 落地实施与管控

三、网格化精准营销战略落地

1、资源盘点

- 调研的重要性（精准定位）
- 盘点的方式及工具

2、精准营销之银商联动策略（商户异业联盟、非金融服务包打造）

- 什么是三赢的银商联动
- 银商联动案例解析
- 银商联动洽谈步骤
- 常见障碍排除

3、精准营销之银区联动策略

- 银区联动的开展模式
- 银区主题活动的设计
- 城市六大关键人
- 农村六大关键人
- 农村经济周期下的营销抓手
 - ◇ 特色种养殖经济
 - ◇ 外出务工返乡经济
- 农家夜成功的关键因素
- 常见障碍排除

4、精准营销之银企联动策略

- 银企联动的开展形式
 - ◇ 以公带私
 - ◇ 以私带公
 - ◇ 金融服务方案
- 银企联动案例解析
- 常见障碍排除

5、精准营销之银基银保联动策略

- 银基银保联动策略
- 联动批量营销---沙龙运作
 - ◇ 沙龙的模式
 - ◇ 沙龙的流程
 - ◇ 沙龙的要点—关键流程的控制
 - ◇ 常见问题的规避

6、精准营销之厅堂活动策略

- 潜力客户激活
- 临界客户提升
- 他行客户挖转
- 贵宾客户防流失
- 到期客户转化
- 厅堂活动设计的维度
- 厅堂营销氛围打造
- 主流客群的专属营销及服务策略
- 厅堂微沙的开展流程
- 常见障碍排除

7、精准营销之 O2O 联动策略

- O2O 联动的模式
- O2O 联动的案例解析
- 线上获客的准则

8、网格化精准营销实战技能提升贴士

- 电话的沟通技巧
- 关注边缘信息的重要性
- 影响力中心公关技巧
- 沟通的技巧---寒暄赞美
- 听的技巧
- 观察的技巧

➤ 促成的技巧

➤ 名片的技巧

9、网格化精准营销的实施管控

➤ 督导管理办法的匹配

➤ 绩效考核的匹配

➤ 荣誉体系的重要性

➤ 优秀经验及案例的分享与传播

➤ 持续固化