

一唱雄鸡声破晓 三擂战鼓气吞虹

## 课程名称：《商业银行开门红营销策略》

主讲：王雨霏老师 12 课时

### 【课程背景】：

每一年年末和年初是银行迎来了营销的最佳的时机，这个时间也是咱们国人最忙碌的时节，节假日比较集中，既有中国传统节日元旦、春节、元宵节，也有国外的圣诞节。年底了也是老百姓收获的一年，收入达到了一年的最高值，各项奖金收入增加，也是购物支出、亲朋好友交往最频繁的时段之一……。同时，每一年年初的开门业绩也影响着整年的业绩，中国人习惯在年初讨个好的兆头，营造出开门红红火火的喜庆氛围。所以，各家商业银行总是不遗余力的做好了各项准备工作，那么如何把握好这段营销的时机对于商业银行至关重要。以至于很多商业银行投入很多费用大战旗鼓搞“开门红”活动，却收效甚微，是什么原因导致了“开门红”红不起来的呢？本课程将对此进行剖析。

**【授课对象】：**支行行长、网点主任、客户经理、理财经理、大堂经理

**【授课方式】：**理论讲授、案例分析、小组研讨、案例分享

**【课程大纲】：**

## 第一讲 开门红“红”什么

### 一、 开门红的意义

1. 开门红对于商业银行的作用？
2. 开门红的意义？

### 二、 开门红的目的

1. 商业银行在开展开门红活动中的几大误区
2. 不同的目的达到的效果完全不同
3. 如何将全年的营销活动与开门红紧密相连

### 三、 开门红的主题确定

1. 确定活动主题的几大要素
2. 如何选定适合本行的开门红主题

### 四、 营销模式思维转变

1. 坐销到行销的转变
2. 传统营销到精准营销转变
3. 建立大数据营销思维模式

## 第二讲 商业银行旺季营销管理策略

### 一、 开门红营销方案制定

1. 营销方案创新思路
2. 营销方案几大要素剖析
3. 旺季营销目标与全年营销目标如何达成一致？
4. 运用营销方案找到目标客群

## 二、 开门红管理策略制定的关键因素

1. 营销动员要到位
2. 营销方案要清晰
3. 营销目标要分解
4. 营销动作要演练
5. 营销过程要监控
6. 营销活动要竞赛
7. 营销奖惩要兑现

## 三、 开门红节奏要把握好

1. 第一阶段 圣诞节至元旦节
2. 第二阶段 元旦节至年夜前
3. 第三阶段 春节至元宵节
4. 第四阶段 元宵节至三月末

### 第三讲 一点一策精准网点定位

- 1.网点外部环境分析
- 2.网点内部环境分析
- 3.网点存量客户分析
- 4.网点定位及特色分析
- 5.网点聚焦客群定位

#### **第四讲 目标制定、分解与活动量管理**

##### **一、 目标管理技能**

- 1.设定工作目标的技能
- 2.目标分解的技能
- 3.考核评估技能
- 4.对员工激励、反馈和辅导的技能

##### **二、制定活动量目标**

- 1、制定活动量目标原则
- 2、设定活动量目标的步骤
  - 目标分解到客群
  - 目标分解到行动策略
  - 目标分解到时间
- 3、如何制定活动量总目标
- 4、从目标到过程的诊断、分析
- 5、案例分析：量身定制员工的绩效改进计划

#### **第五讲 抓住开门红营销中的机遇**

- 1、资金回笼的机遇
- 2、家庭理财安排的机遇
- 3、信息采集机遇
- 4、亲情营销机遇
- 5、品牌宣传机遇
- 6、节日营销机遇

## 第六讲 旺季营销的方向与实施技巧

### 一、营销氛围打造气势如虹-抓氛围

临街

大堂入口

厅堂

柜面

贵宾区

### 二、旺季营销策略

#### (一) 存量客户营销策略

客户数据分析

客户归户管理

客户短信电话沟通技巧

客户防流失技巧

#### (二) 增量客户获取

1、特色客群获客

2、厅堂策反客户

3、临时提升客户

4、到期转化客户

5、他行策反客户

6、活动营销客户

#### (三) 体验营销经营策划

1、五大专享活动策划


2、厅堂促销活动组织

3、优惠购活动策划

4、客户权益活动策划

## 第七讲 聚焦细分客群

### 1、目标客群定位与需求

 老年客群定位与新需求

- 🌈 女性客群定位与新需求
- 🌈 亲子客群定位与新需求
- 🌈 商贸客群定位与新需求
- 🌈 代发客群定位与新需求
- 🌈 外出务工客群定位与新需求

## 2、目标客户群需求分析与调研

- 目标客户群经营与生活路径
- 目标客户群经营与生活场景分析
- 目标客户群特征总结

## 3、目标客户群活动经营策划

体验互动类经营策略

知识竞赛类经营策略

公益收获类经营策略

渠道共享类经营策略

联盟类经营策略

个性化服务策略

批量化开发策略

亲情维护营销策略

## 第八讲 开门红主题营销活动策划

- 1、传统风俗型：腊八节活动策划
- 2、春节需求型：小年夜活动策划
- 3、春节需求型：除夕夜活动策划
- 4、互动娱乐型：春节七天乐活动策划
- 5、春节需求型：元宵节活动策划
- 6、节日需求型：浪漫情人节活动策划
- 7、节日异业联盟：二月二、龙抬头活动策划
- 8、促销沙龙型：优雅女人节活动策划

## 第九讲 开门红客户营销心理攻略

1、面子心理

2、攀比心理

3、懒人心理

4、从众心理

案例分析：节庆金融