

# 课程名称：《银行旺季营销策略与管理》

主讲：燕晓松老师 6-12 课时

## 课程大纲/要点：

### 一、银行旺季营销的特点

- 1、旺季营销与淡季营销的比较
- 2、旺季营销的特点,常规思路与个性化管理相结合
- 3、为什么要做旺季营销
- 4、旺季营销只是旺季时候的事情吗?淡旺季营销的相辅相成

### 二、银行旺季营销策略及管理指导思想

- 1、系统化的研究和实施
- 2、旺季营销只是前台部门的事情吗?
- 3、提高客户的知名度-美誉度-满意度-忠诚度
- 4、满足客户的需求，不同的客户在不同的时间、不同的地点会有不同的需求
- 5、用服务带动营销，非金融服务的设计
- 6、社区银行与智慧银行的启发
- 7、提高营销效率

### 三、旺季营销项目小组管理制

- 1、旺季营销中行领导、部门总经理及各支行网点负责人的角色
- 2、阶段性打破原有网点与部门各种束缚营销的体制，一切以营销为目标
- 3、成立旺季营销项目小组,做好职责划分,甘特图的制定
- 4、制定营销方案，活动时间，考核制度，绩效分配、客户奖励，风险政策、信审流程等

### 四、旺季营销会议及培训管理

- 1、动员会,总结会及定期会议管理制度,做好节点划分

- 2、如何开一个全员思想统一,全员行动统一的会议?
- 3、动态业绩汇总,活动简报的制定
- 4、各种产品的整合,交叉营销,联动营销,全员营销
- 5、分层次,分时间,分步骤,分内容地进行课堂培训、知识问答手册、视频培训、微培训等相结合
- 6、走访与监督

## 五、旺季营销目标策略及信息收集

- 1、旺季其他银行都采取了哪些行动?通过哪些方式可以了解?
- 2、旺季目标客群的锁定.存量客户?务工返乡客户?沿街商户?商贸客户?
- 3、市场力-决策权-需求量-购买力
- 4、守门人-影响人-使用人-决策人-----

## 六、旺季营销实操

- 1、借助其他企业或者社会热点“借力”营销活动?哪些“顺风车”可以搭?
- 2、旺季营销活动都有哪些?
- 3、旺季营销网点要准备什么?宣传内容、营销氛围、零钞、表格、卡、自助设备-----
- 4、拜访客户“包”里都带什么?摆桌外展都准备什么?客户(商户或企业)宣讲会要准备什么?
- 5、营销活动方案案例分析

## 七、风险管理

- 1、加强人员培训,提升风险识别能力
- 2、从制定风险政策开始,风险前置
- 3、旺季营销经常出现的风险点

## 八、旺季营销后客户的维护与思考

- 1、建立动态的客户资料档案
- 2、三级客户营销关系:财务奖励-俱乐部关系-双边锁定
- 3、尊重为本,善于表达,形式规范

