

“四步成诗”——营销活动助力银行网点获客引流四步法

课程背景：

马云曾说过：“银行不改变，我们就要改变银行”。营销最重要的是转变思路，从“坐”到“行”，银行需要主动出击，主动寻找客户，挖掘老客户的需求进行深度。银行一线营销岗位人员往往会发出这样的疑问：

客户都实用手机银行、网上银行、微信银行大家都不来银行网点，我们怎们进行销售？银行的销售政策，产品结构没有优势，怎样吸引客户？目标每年都在张，但是业绩增长乏力，没有新的客户来支撑业绩提升？“我不需要”、“有时间我再联系你”客户邀约怎么就那么难？营销活动办了那么多，经费花了那么多！业绩没有产出怎么办？

银行之间的竞争愈演愈烈！各家银行从“赢在大堂”走出去，到“赢在大街”！从线下活动突破开，到线上获客！

怎样的营销活动是客户愿意参加的？怎样将来参加活动的客户转化成为自己的重视客户？这就是我们培训索要解决的核心问题！

课程收益：

- 建立陌生客户营销思维，将新客开发作为必备营销技能。
- 熟练掌握营销活动的工具、方法、技巧，扩大感知，扩大成果。
- 扩大银行网点，在区域的影响力，让“客户身边的银行”成为真正的业绩增长源泉。
- 如何抓住居委会、市场管理处等有话语权机构，借渠道之力开发市场。
- 展现客户期待的形象——银行顾问而非推销员，构建客户信任的关系。

课程时间：3天，6小时/天

课程对象：支行网点人员，分行营销管理岗、分行渠道管理岗

课程大纲

第一讲：“不识庐山真面目，只缘身在此山中”——银行营销瓶颈期突破

一、银行营销活动现状

1. 客户不来营业网点，电话约访不到
2. 总是邀约老客户，客户体验感差
3. 业绩增长乏力，财富类产品销售没有目标

案例：《昨天 今天 明天》——“薅社会主义羊毛”

二、解决什么问题——3公里金融生态圈打造

第二讲：“山重水复疑无路，柳暗花明又一村”——营销活动实战办法

一、网点营销活动品牌建设

1. 树立网点物理环境品牌
2. 树立网点客群品牌

案例：某银行亲子活动

案例：兴业社区银行

二、外拓营销活动

1. 突破心理防线

2. 七步成诗——陌生客户营销技巧

第一步：寒暄赞美

第二步：表明身份

第三步：表明来意

第四步：了解需求

第五步：求同存异

第六步：达成合作

第七步：MGM

演练：现场演练陌生客户营销

三、外拓区域建设

1. 商户（企业）外拓营销

1) 商户选择（衣、食、住、行、育、乐、医、寿）

2) 谈判技巧

案例：某影城合作

2. 社区（农区）外拓营销

1) 社区筛选条件——贴合支行营销品牌

2) 关键人营销（社区主任、村长）

案例：社区党建活动

3. 双驱联动

1) 商户增资源，社区引客源

2) 制作网点营销地图

案例：民生银行社区支行

练习：地图中标注网点周边主要商户、社区、竟行

四、厅堂营销活动

1. 主题营销活动

1) 客群

2) 主题

3) 组织

2. 厅堂微沙龙活动

1) 沙龙内容选择

2) 沙龙组织

3) 一对多营销方法

演练：一对多营销

五、线上营销活动

1. 平台打造

1) 视频

2) 直播

3) 专家号

案例：银行员工网红小哥哥（视频）

案例：《不想拍视频的支行行长》（视频）

2. 客群经营

1) 人数

2) 主题

3) 转发量

案例：群内消息截屏

案例：客户反馈截屏

3. 网红 IP

1) 人

2) 景

六、“三军会师”——打造网点整体营销大环境（循环图）

第三讲：“亭台六七座，八九十之花”——营销活动组织流程

一、客户

1. 客户画像

1) 客户 KYC

2) 要点抓取

2. 邀约方法

1) 老客向上销售

2) 新客落地产出

练习：模拟演练——电话邀约

二、活动组织

1. 物料准备

2. 内容准备

3. 客户动线图

案例：某银行平面图，厅堂客流对比（图片）

练习：画银行平面简图，设计客户动线

三、现场

1. 明确分工

2. 逐个击破

3. 严格执行

演练：制作活动台本

四、后续跟进

1. 客户建档

1) 客户建档的重要性

2) 客户建档的要点（细微之处出业绩）

案例：某银行节日送礼，造成客户流失

2. 电话跟进

1) 电话跟进心态准备

2) 电话跟进的四大要素

a 跟进时间

b 跟进频次

c 谁来跟进

d 跟进内容

3) 电话跟进异议处理

案例：某银行电话跟进录音

练习：大家来找茬

第四讲：“大弦嘈嘈如急雨，小弦切切如私语”——营销活动组织的技巧

一、营销文案设计

1. 标题抓人眼球
2. 激发购买欲望
3. 应得读者信任
4. 引导马上下单

案例：《我害怕阅读的人》

二、活动签到小技巧

1. 签到就是单纯的签到吗？
2. 伴手礼的发放
3. 巧妙应用网上签到

案例：线上签到小程序

三、主持话术整理

1. 主持人选择
2. 主持人话术

工具：主持词模板

练习：主持人模拟演练

四、积分活动

1. 银行网点小积分大利润

案例：银行网点积分计划

五、银行网点厅堂布置

1. 厅堂客户动线管理
2. 礼品堆头摆放
3. 营销氛围打造

案例：某网点厅堂布局图

融会贯通：课程总结以及研讨