

《银行营销活动方案策划与实施》

【课程背景】

随着时代的发展，银行客户的营销必须要创新，以往传统面对面的营销已经不能满足银行业务的发展，通过营销活动不断与客户互动、通过营销方案的创新不断激活客户、吸引客户是银行营销的发展方向。

如何通过系列的营销活动达到引流、客户的转化？银行营销活动如何策划才具有吸引力？营销活动又如何有效的实施？这是很多银行人员所困惑的，这门课程就是为了解决这些问题而开发。

【课程收益】

通过本课程的学习使学员能够：

1. 掌握银行营销活动方案策划的要点、流程、方法；
2. 通过案例的分析、研讨拓展培训学员的思路，举一反三掌握银行营销活动实操的方法、流程、注意事项。
3. 学习运用和整合资源，创造媒体关注的新闻点，达到体验营销目的，最终提升活动的投资回报率

【课程时间】

6 小时（1 天）

【培训大纲】

一、营销活动策划四原则

- 1、以时间为主轴
- 2、以精准客户为目标
- 3、以成本核算为依据
- 4、爆点、亮点、差异点

案例分享：爆点是关键——一个活动方案新增存款 5.5 个亿

案例分享：你的差异在哪里——客户说怎么又是插花？

二、营销活动策划 1233 法则

- 1、营销策划 1 个核心指导思想
- 2、营销策划的 2 个关键点
- 3、营销活动策划的 3 个误区
- 4、营销活动策划的 3 种依据

三、营销活动策划实施四步法

- 1、主题确定与宣传造势三招

案例分享：做同样的活动为什么 XX 网点效果比我们好？

- 2、四步法有效引流客户

案例分享：XX 银行端午节社区营销活动策划案例研讨

- 3、高效筛选和有效转化客户
- 4、二步有效跟进和转介提升

四、营销活动方案案例分析

- 1、社区客户群体活动方案策划与分析

案例分享：XX 银行案例：什么？雾霾也能成为营销策划亮点？

案例分享：XX 银行：双 11 你以为是购物，你错了，双 11 应该这样玩

实战练习：实战策划与点评

2、上班族客户群体活动方案策划与分析

案例分享：大声说出我爱你

实战练习：实战策划与点评

3、返乡农民工客户群体活动方案策划与分析

案例分享：XX银行案例分析，从客户心理出发的营销活动

实战练习：实战策划与点评

4、老年客户群体活动策划与分析

案例分享：XX银行活动方案，健康才能更好享受生活

实战练习：实战策划与点评

五、沙龙活动营销策划

1、沙龙活动客户还用邀约？

2、打造自己沙龙活动亮点

3、体验、专项、增值才是沙龙活动的核心

4、一二三四步轻松玩转客户沙龙

六、营销活动复盘更重要

1、营销活动复盘要点

2、细节决定成败

3、成功与失败都是提升