

# 《银行网格化营销实战培训》

## 【课程背景】

随着时代的不断发展和互联网金融的崛起，银行也不断的进行升级转型，但无论往哪个方向发展，客户永远是银行业务发展的核心，而如何围绕客户开展精准化的营销？如何实现从经营网点向经营社区的转变？这些问题一直困扰着银行业务的发展。

银行不仅要单方的索取和一味的营销，更重要的是获客、获信、获金的过程，只有精细化的耕耘客户，双方的共赢，才能最终走的远。网格化营销可以实现与客户的无缝对接，充分利用网点营销人力资源，充分覆盖可能到达的客户群体，实现快速响应客户、充分了解客户需求、深度挖掘客户，才能真正实现精准营销。

## 【课程收益】

通过本课程的学习使学员能够：

1. 通过课程学习深刻理解网格化营销的理念，重充掌握网格化营销落地实施具体的方法、流程、工具，真正实现“事在格中办、人在格中走”；
2. 通过本课程的学习，掌握不同类型客户群体的开发策略、营销策略、深耕策略，学会常用网格化营销活动策划方案与技巧。
3. 了解网格化客户档案的建立与维护，网格化客户的日常走访与响应、网格化营销队伍的建设、网格化营销人员的考核管理等。

## 【课程时间】

1天

## 【课程大纲】

### 一、网格化营销理念概述

#### 1、网格化营销目的

案例分享：江苏 XX 银行网格化营销案例分享

#### 2、网格化营销开发的原则

#### 3、银行网格化营销组织架构

#### 4、银行网格化营销人员岗位分工

## 二、银行网格化营销核心内容

### 1、网格化营销四大模块

案例讨论：为什么银行年年搞营销，但年年搞成了活动，问题出在哪？

### 2、网格化营销实施步骤

构建网点网格地图

定人、定岗、定责

基于结果导向的过程管理

### 3、网格化营销工具介绍

### 4、网格化营销信息管理

### 5、网格化营销落地一套三表的重要性

## 三、网格化营销实施流程

### 1、区域网格化获客方法与策略

案例分享：社区获客的六招一式

案例分享：基于场景化社区营销活动策划

案例分享：构建渠道式企业常用获客户方式

案例分享：基于银商联盟的整合式获客户方式

### 2、基于特定客户群体的精准营销

案例讨论：基于社区老年、青壮年客户群体的需求分析和精准化营销

案例讨论：基于白领、医生、律师客户群体的需求分析和精准化营销

案例讨论：基于商户、公司老板、高级管理层客户群体的需求分析和精准化营销

案例讨论：基于学生、教师、自由职业者客户群体的需求分析和精准化营销

案例讨论：基于种植户、养殖户、返乡务工人员客户群体的需求分析和精准化营销

案例讨论：基于企业、学校、医院、工厂、党政机关客户群体的需求分析和精准化营销

### 3、网格化营销的日常管理

### 4、网格化营销客户建档

#### 四、网格化营销队伍建设与管理

##### 1、网格化营销人员技能提升七步法

案例分享：XX 银行，日常培训机制案例分享

##### 2、网格化营销管控工具

两张表至关重要

##### 3、网格化营销绩效考核设计要点