

# 社区银行活动策划与异业合作

## 一、基于客户需求的营销策划方案制定

### 1. 社区市场调研与客户信息收集

1) 策划关键客户信息了解：

2) 市场调研常用方法：

3) 观察调研法

4) 访问调查法

5) 实践研讨：开头路线图

### 2. 分析客户设计合理的营销方案

1) 营销方案的客群分析

2) 寻找核心人物与阵地

3) 根据客户分层指定不同产品策略

4) 实践研讨：青年客户—特点-产品

5) 实践研讨：老年客户—特点-产品

6) 利用节日与机会窗口创造活动

7) 实践研讨：以中秋、国庆、圣诞、元旦等节日为契机，策划一次银行卡的营销活动；

## 二、社区银行活动开展

### 1. 社区银行活动开展准备

1) 零售业务营销活动的目标确定和管理：销售目标、增量目标

2) 零售业务营销活动的营销策划方案的落地与执行

3) 零售业务营销活动的物料准备及现场环境布置

- 4) 营销活动人员的分工与现场管理
2. 社区银行活动过程管理
  - 1) 活动营销气氛的渲染与制造
  - 2) 活动流程，客户引导与营销话术
3. 社区银行活动风险管控
  1. 活动方案内因风险分析：人、地
  2. 活动方案外因风险分析：时、事、物
  3. 定岗定责预案处理

### **三、社区银行活动总结**

1. 营销活动的跟踪与效果评估
2. 营销活动后的客户跟踪
3. 营销活动后的策划案的效果分析与活动效果分析
4. 营销活动后的总结与持续改进
5. 营销活动后的改进行动计划与实践

### **四、社区银行线下异业合作**

1. 社区型银行异业合作的含义：放下身段互惠互利
2. 分析异业合作的形式
3. 实践研讨：某银行的积分换礼活动
4. 实践研讨：某银行的体验月活动
5. 异业合作的合作流程及执行案例分析
6. 异业合作如何推广

### **五、互联网模式下的社区银行 O2O**

1. 85后、90后新兴消费族群的改变
2. 互联网金融：站在银行门口的野蛮人
3. 实践研讨：微信支付如何后来居上？
4. 线上线下闭环营销
5. 实践研讨：平安银行的口袋银行
6. 社区银行店面与个人微信品牌建立与互动
7. 实践研讨：策划一个有意思的微信活动