

理财客户的精耕细作

一、客户分层方法，以客户关系为核心的分层方式

- 1星客户：目标客户，但没有开户
- 2星客户：刚开户，但业务不多
- 3星客户：贵宾客户，但不稳定
- 4星客户：贵宾客户，但份额不大
- 5星客户：贵宾客户，资产稳定
- 6星客户：私行客户。

二、1星级客户开发营销策略

1. 区域客户信息整理分析
2. 重点客户与拳头产品
3. 营销开拓与渠道建立

三、2星级客户营销方法

1. 建立基础客户关系
2. 探求客户诉求-第一次购买行为分析
3. 再营销机会建立
4. 促成贵宾服务提升

四、3星级客户营销方法

1. 构建特有增值性服务
2. 挖掘客户更深层次需求，引起再次购买需要

五、4星级客户营销方法

1. 构建客户粘性，提升资产配置

2. 资产回顾，构建合理的资产配置

六、5 星级客户营销方法

1. 客户转走钱的原因与应对方法
2. 如何给予持续性的理财服务
3. 深层次的客户关系建立-个人品牌建设
4. 提升私行客户

七、6 星级客户营销方法

1. 私行客户诉求
2. 私行客户需要的产品和服务

八、沉睡客户的唤醒计划

1. 沉睡客户产生的原因
2. 沉睡客户激活的四大策略

九、基于客户分层的业绩目标管理

1. 业绩目标的分解
2. 从业绩目标推演出的营销计划

十、实践研讨：不同星级客户营销演练，话术演练