

# 杜绝千篇一律——主题银行打造

## 课程背景：

随着商业银行的发展，产品同质化日趋严重，银行之间的竞争从先前的规模和产品的竞争逐渐演变成服务的竞争。

如何迎合客户复杂化和多元化的金融需求？

如何使自身优势与市场变幻有机切合？

如何打造差异化的服务体系？

如何从激烈的市场竞争中脱颖而出？

如何独树一帜，旗帜鲜明？

如何通过特殊服务铸就发展优势？

以上问题是每一个银行人苦思冥想的事情。

本课程主要讲授如何进行经营分析，明确目标市场和优势客户群体，如何打造

差异化服务建设主题银行。帮助学员明确未来发展趋势和自身努力方向，

**课时设计：**1天

**课程对象：**

星级网点负责人及服务明星

**课程目标：**

了解建设主题银行的必要性；

掌握经营分析的方法和技巧；

掌握建设主题银行的流程和途径；

掌握打造差异化服务和打造自身优势的技巧。

**授课方式：**互动授课、分组讨论、案例分析、课堂练习、实战演练

**课程内容：**

## 一、打造主题银行的重要性及必要性

- 1、利率市场化加剧价格战
- 2、去银行化让客户渐行答疑渐远
- 3、互联网金融蚕食市场份额
- 4、多维同质化让优势丧失殆尽
- 5、响应客户多元化金融需求
- 6、市场细分重塑战略布局

## 二、何谓特色

- 1、特定客户群体
- 2、特色的产品
- 3、特色的营销团队
- 4、特色的机制
- 5、特色的服务体系

## 三、主题银行建设流程

- 1、SWOT 分析确立优势

- 2、明确市场定位与目标客户群体
- 3、基于目标客户群体需求的特色服务体系打造
- 4、动态主题银行管理机制
- 5、建立可持续发展模式

#### **四、网点经营现状分析**

- 1、网点类型划分
- 2、网点周边金融生态环境分析
- 3、网点客户群体特征
- 4、网点客户结构分析
- 5、网点历史业务分析
- 6、网点人员结构分析
- 7、网点管理水平分析
- 8、网点业绩新的增长点与突破口
- 9、因地制宜的特色网点打造

#### **五、主题银行经典案例赏析**

- 1、XX 银行老年客户主题银行
- 2、XX 银行女性客户主题银行
- 3、XX 银行儿童乐园主题银行
- 4、XX 银行咖啡主题银行
- 5、XX 银行商圈客户主题银行
- 6、XX 银行园区客户主题银行
- 7、XX 银行小微金融主题银行

## 六、课程回顾&现场答疑