

《社区客户批量营销与渠道开发拓展》

【课程对象】

投资顾问、理财经理、财富管理顾问、金融业人员、客户经理、基层主管、中层主管

【课程时间】

1天，6小时。

【课程收益】

1. 体检支行、网点团队主管的角色与工作重点；
2. 了解如何打造高绩效外拓（渠道）团队，把握零售业务、小微信贷外拓渠道的制胜关键；
3. 掌握片区营销规划的步骤与方法，设计具有针对性的金融产品与服务组合，规划渠道合作方案；
4. 明确社区网点便捷式服务的特色与业务切入点，制定社区营销策略；
5. 培育营销渠道与流程的创新能力提升客户体验。

【课程大纲】

一、打造高效的零售业务、外拓（渠道）团队

1、外拓（渠道）主管的角色与工作职责

- A.社区渠道规划与开发
- B.居民社区的客户拓展
- C.外拓零售业务、小微企业的制胜关键
- D.外拓零售业务、小微企业的销售重点
- E.了解你的客户
- G.如何婉拒条件不佳的客户

二、突出区位优势，强化开发的规划能力

1、社区开发的调研

- A.根据区位特点与金融需求的片区分类
- B.目标客户的分析与价值诉求
- C.社区金融案例演练与分享

2、社区开发的策略规划

- A.设计营销服务组合与流程

B.渠道的规划

C.第三方异业结盟／互惠协销的建制

D.渠道案例分享

3、社区业务联动的交叉营销渠道

A. 对公对私业务联动（代发工资、企业供应链金融）

三、贴近客户，依托居民社区便捷式服务深耕市场

1、居民社区便捷服务的战略定位与特色

2、外拓（渠道）团队对便捷服务的价值实现

3、居民社区零售业务的渠道切入点

4、居民社区零售业务的成功案例分享

A.美国富国银行（Wells Fargo）

B.银行金融便利店 = 拓展示场

四、持续创新，提升客户的产品体验与粘性

1、渠道创新的价值与方法

A.零售银行转型

B.如何锻炼渠道创新的能力

2、零售银行渠道创新分享

案例研讨：渠道创新案例