

# 社区银行的建设、管理与营销

## 课程大纲：

### 一、社区银行的发展背景和趋势

1. 社区银行发展的市场和政策背景
2. 国内社区银行的发展现状
3. 社区银行的发展趋势
4. 发地地区社区银行的经验和启示
  - 1) 美国模式：差异化发展策略
  - 2) 欧洲模式：社区功能强化策略
  - 3) 澳洲模式：特许经营制度
5. 国内先进同业社区银行的经验和启示
  - 1) 民生银行的建设经验
  - 2) 其他中型银行的建设经验
  - 3) 区域性小型银行的探索

### 二、社区银行的规划和建设

1. 多层次网点规划
2. 社区和小微网点的定位差异
3. 社区银行的选点原则和策略
4. 社区银行的装修建设

### 三、社区银行的环境和氛围营造

1. 功能区的划分和连接
2. 便利设施的布置
3. 环境与氛围的营造
4. 特色个性化区域的建设

### 四、社区银行的产品方案开发

1. 目标客户的锁定和挖掘
2. 营销策略的选择
3. 产品体系的构建

#### 4. 优势产品的推广技巧

### 五、社区营销的类型和策略

#### 1. 产品推介会

#### 2. 阵地营销

#### 3. 异业结盟

#### 4. 社区融合

#### 5. 公益嫁接

### 六、社区营销的实施步骤和精细化管理

#### 1. 社区营销前的调研

#### 2. 接触社区的策略方法

#### 3. 社区营销活动的设计

#### 4. 社区营销活动的实施步骤

#### 5. 社区营销的客户深耕

#### 6. 社区营销活动的后续管理和跟踪

### 七、社区银行与移动互联网的营销结合

#### 1. 移动互联网金融的特点和发展趋势

#### 2. 社区银行线上营销的策略和方法

#### 3. 构建线上线下营销联动

#### 4. 生态圈和信用代理人

### 八、社区银行的人员管理

#### 1. 社区银行的岗位设置和职责划分

#### 2. 用工形式的多样化

#### 3. 薪酬体系

#### 4. 考核激励机制

#### 5. 晋升机制

#### 6. 职业发展通道