

# 《个人经营贷款营销方法与技巧》

## 课程大纲

### 第一章 个人经营贷款概述

- 一、什么是个人经营性贷款
- 二、发放个人贷款好处
- 三、个人贷款主要风险点
- 四、个人贷款风险防控总体措施

个人经营性贷款客户获客基本路径:网点获客、系统对接获客、外拓两扫三进获客（扫楼扫街，进商区进园区进农区）、大数据获客

### 第二章 个人经营性贷款营销主要方式

网点营销

网络营销

委托营销

客户转介绍

外拓营销

### 第三章 分散营销与批量营销

#### 一、分散营销（游击战,麻雀战法）利弊

#### 二、批量营销好处

#### 三、批量营销重点

#### 四、批量营销应注意的问题

### 第四章 产业链营销

#### 一、什么是产业

产业指国民经济的各行各业。从生产到流通、服务以至于文化、教育，大到部门，小到行业都可以称之为产业。

#### 二、什么是产业链

产业链是各个产业部门之间，基于一定的技术经济关联，并依据特定的逻辑关系和时空布局关系，客观形成的链条式关联关系形态。

#### 三、产业链类型

四、中央关于农业产业链相关文件论述五、产业链贷款案例

#### 五、产业链贷款案例

## 第五章 供应链营销

### 一、什么是供应链

### 二、供应链和产业链关系

### 三、供应链上主要融资对象

### 四、供应链贷款案例

#### (一) 汽车供应链融资案例

#### (二) 工程机械制造、销售供应链案例

#### (二) 农村电商供应链融资案例

#### (三) 农村商品物流供应链融资案例

## 第六章 商圈营销

### 一、什么是商圈

### 二、商圈形式

### 三、银行商圈营销对象

### 四、银行商圈营销路径

## 第七章 合作营销

### 一、合作营销意义

## 二、个人贷款合作营销几种形式

## 第八章 网格化精准营销

### 一、网格营销好处

### 二、自我划分网格精准营销模式

### 三、与行政网格系统对接模式

## 第九章 大数据靶向营销

### 一、什么是 大数据

### 二、银行大数据来源

### 三、大数据精准营销路径

## 第十章 受牌营销及其他营销 方式

### 受牌营销

### 围点打援

### 同业策反

拾遗补缺

沙龙营销

摆摊营销