

《银行零售业务营销方法与技巧》大纲

第一章 零售业务营销方法

1 . 鸡蛋与篮子理论； 2 . 画地为牢； 3 . 蓝海战略；
4 . 长尾理论； 5 . 网点营销； 6 . 场景营销； 7 . 沙龙
营销； 8 . 电话营销； 9 . 网络营销； 10 . 渠道获客； 11 .
外拓营销(扫楼扫街，陌生拜访)； 12 . 摆摊营销； 13 .
路演营销； 14 . 社群营销； 15 . 公私联动； 16 . 网格营销；
17 . 分散营销； 18 . 批量营销； 19 . 合作营销； 20 . 同业联
盟； 21 . 跨界营销； 22 . 异业联盟； 23 . 远交近攻； 24 . 交
叉营销； 25 . 产业链（供应链）营销； 26 . 商圈营销。

第二章 零售业务营销技巧

- 一、粉丝客户、终身服务
- 二、拾遗补缺； 三、外科手术
- 四、中医疗法； 五、颜色革命
- 六、蝴蝶效应； 七、策反客户；

八、擒贼擒王； 九、项庄舞剑（意在沛公）；
十、围点打援； 十一、委托营销；
十二、以退为进； 十三、围魏救赵；
十四、明修栈道，暗度陈仓；十五、声东击西；
十六、狭路相逢勇者胜