

《旺季营销与开门红》讲义，教各家银行，特别是农村中小银行，如何抓住春季商机，组织存款、营销贷款、拓展客户，赢得全年工作开门红。

《旺季营销与开门红》课程大纲

一年四季在于春。春节期间，在广大农村，农民工带回大量资金；城乡居民集中消费，各类商业企业、个体工商户、小超市，春节期间是销货旺季，有大量资金回笼；企事业单位集中向员工兑现工资奖金；各类企业，特别是当地重点企业、重点项目，年初制定全年资金需求计划，急于寻求融资对象；在春季，学校开学，有大量学杂费资金需要存放；农户春耕生产，急于资金投入。这些金融资源，为银行组织存款、营销贷款、拓展客户，带来了大量商机。

春季是全年的关键。银行抓住了春节，抓住了春季，抓住了一季度，全年工作就赢得主动；春季赢，全年赢；春季被动，全年被动；春季受累，全年轻松；春季轻闲，全年受罪。

春季旺季营销模式，也就是春天行动商业模式，就是银行通过抢抓住每年一季度，特别是春节前后，人流、资金流、信息流集中的有利时机，采取集中时间、集中人力、集中财力的方式，全力拓展存款、贷款等金融业务，实现组织全年 80%以上的存款资金；签订全年 100%的授信计划。这些工作方法，作为一种商业模式，有标准、可复制，年复一年，长期持续推广。

本讲义主要教你，如何抓住春季人流、资金流、信息流集中的商机，大力组织存款、积极营销贷款、广泛拓展客户，达到赢在春节、情在春节、暖在春节的效果。从而实现全年工作开门红。

课程在讲授过程中，穿插了大量生动有趣的案例，使课程变得轻松有趣。

主要课程内容如下：

第一部分 春季旺季营销概述

第二部分 春季营销措施与网点综合营销

第三部分 农区旺季营销

第四部分 城区旺季营销

第一部分 春季旺季营销概述

第一章 春天行动商业模式

一、春节前后，农村有哪些特点

案例：郟西农商行支持农民工创业，走出绝境

二、春节前后，城市有哪些特点

三、春季旺季营销（春天行动）商业模式定义

四、春天行动誓师大会

五、春季旺季营销主要任务

（一）组织存款任务

（二）贷款营销任务

（三）不良贷款清收任务

（四）电子银行营销任务

第二章 春季旺季营销内部组织管理

一、培育文化，激发热情

二、统一思想，凝聚力量

三、绩效考核，适时激励

四、关心关爱，激发动力

五、费用倾斜，集中攻坚

六、抓好稳定，全心投入

七、领导带头，率先垂范

八、合规操作，防范风险

第三章 春季旺季营销操作步骤

一、制定方案，分解任务

二、充分准备，以防不测

(一) 成立走访小组。

(二) 准备宣传资料。

(三) 制定信息采集相关表格。

(四) 必备装备。

(五) 制定预案，以防不测。

三、誓师大会，广泛动员

四、铺天盖地，强势宣传

五、两扫五进，全面对接

六、经验推广，典型引路

七、检查督办，狠抓落实

八、严格考核，兑现承诺

九、跟踪回访，持续维护

第二部分 春季营销措施与网点综合营销

第一章 春季旺季营销主要措施

一、存量客户大走访

二、新增客户大拓展

三、金融服务大签约

四、黄金客户大维护

五、城里乡里大造势

六、先进经验大学习

第二章 银行网点综合营销

立足网点，等客上门（被动）

- 一、抓好网点营销的意义
- 二、抓好网点转型，增强网点营销型功能
- 三、网点营销重点
- 四、网点营销应重点抓好几项工作
- 五、网点营销与外拓营销相结合
- 六、网点如何留客
- 七、网点如何策反客户
- 八、存款营销手段归集

第三部分 农区旺季营销

第一章 春季农区营销主要目标客户群

一、农村小微企业（个体工商户）

小超市、小餐馆（农家乐）、小旅馆（客栈）、小理发店、加工户、运销户

农民春节集中消费，农村商业企业、小微商户春节商品储备进货，流动资金贷款需求量大；销货回笼资金存款较多。

对农村小微商户，发放贷款进货、吸收销售资金存款。

二、外出务工农户：农民工回家团聚，带回大量资金，

对农民工开展特色服务，吸存放贷。

上述两类客户是春节前后重点营销客户

三、农村一般农户

1．农民手中有了余钱，突机购房、购车。

可加强与乡镇集镇楼盘、4S店合作，办理农户购房、买车按揭贷款。

2．春节前后，农村集中结婚较多，可吸收存款。

第二章 农民工特色金融服务

农民工在我国农村是一个庞大的群体，他们背井离乡、异地创业十分辛苦，由于他们的付出，为城市增添了光彩，为农村带回了大量的资金、技术。支持农民工异地创业和返乡创业是各家金融机构义不容辞的责任。本章重点对农

民工异地创业金融服务进行了讲解，分析了农民工异地创业的特点、贷款投放的风险点及其风险防控措施，介绍了为农民工提供金融服务的 12 个操作步骤。

- 一、农民工创业特点
- 二、开展农民工金融服务的好处
- 三、农民工异地创业贷款
- 四、农民工异地创业综合金融服务
- 五、异地农民工金融服务操作流程
- 六、支持农民工返乡创业

第三章 整村授信与农村网格金融服务

- 一、什么是整村授信
- 二、为什么要实行整村授信
- 三、如何开展整村授信

第四部分 城区旺季营销

第一章 商区营销

第二章 社区营销

第三章 园区营销

第四章 机构客户区营销

第一章 商区营销

一、商区主要主要目标客户群

商区重点客户：小微企业

① 大型商贸物流企业。如仓储公司、物流公司、批发公司。

② 大型商场超市

③ 核心企业上下游客户

④ 专业市场商户

⑤ 沿街散户

⑥ 房地产公司

⑦ 进城务工农民

二、商区春季特点

三、商区营销主要路径

四、商区营销主要形式

第二章 社区营销

一、什么是社区

二、社区营销主要目标客户群

居住在内的公职人员、企事业员工，主要以所在单位进行营销；有经营场所的个体经营户，主要以商区扫街方式营销。

社区营销重点对象应放在：退休人员、无固定经营场所人员、无业人员等。

三、社区客户主要金融产品

四、社区金融服务障碍

五、社区营销主要获客方式

第三章 园区营销

一、园区概述

二、园区营销应注意的问题

三、园区营销主要目标客户群

(一) 优质工业标准化厂房、办公用房及其他优质资产抵押的效益较好重点企业。

- ① 政府承建基础设施项目（营销重点）
- ② 园区大型国有企业
- ③ 园区上市公司
- ④ 开工建设的国家、省级重点项目。
- ⑤ 园区科技型、环保型企业
- ⑥ 园区农业产业化龙头企业

(二) 园区内小微企业。

(三) 园区核心企业供应链、上下游客户贷款。

(四) 园区企业代发工资业务。

(四) 园区企业管理人员及本地员工个人消费贷款（防止个贷企用）。

四、园区营销方式

第四章 机构客户区营销

一、什么是机构客户

二、机构客户年底年初的特点

三、机构客户营销主要内容

四、政府机构客户营销

1 . 存款服务

2 . 代收代付

3 . 公务员个人金融业务（存贷、手机银行、网上银行、代收代付）

五、教育系统营销

六、卫生系统营销