

《中小银行小微贷款营销方法与技巧》大纲

本讲议总体介绍

第一部分 小微贷款市场分析

第二部分 小微贷款营销主要渠道

第三部分 小微贷款营销主要方法

第四部分 小微客户贷款营销策略

第一部分 小微贷款市场分析

第一章 小微贷款概述

一、微贷特征

二、微贷分类

三、发放微贷好处

四、微贷客户贷款条件

五、小微贷款主要风险点

六、微贷发放渠道

七、小微贷款风险防控总体措施

八、小微贷款获客渠道

第二章 小微市场营销定位

一、画地为牢（定位社区银行）

二、蓝海战略（定位三农）

三、长尾理论（定位小微客户）

第二部分 小微贷款营销主要渠道

一、网点营销

二、电话与网络营销

三、委托营销

四、客户转介绍

五、外拓营销

第三部分 小微贷款营销主要方法

第一章 5种常用营销方法

沙龙营销、摆摊营销、路演营销、场景营销、社群营销

第二章 合作营销

一、合作营销意义

二、合作营销分类

同业合作，异业（跨界）合作

三、银政合作

四、银保合作

五、银担合作

六、银校合作

七、银医合作

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、什么是产业链

二、中央关于农业产业链相关文件论述

三、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

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 整村授信

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

四、如何利用整村授信化解不良贷款

第八章 网格化精准营销

网络营销就是将辖区划片，分配到每一个员工，实行定员定责，对网格内客户拉网式营销。

- 一、网络营销好处
- 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

第四部分 小微客户贷款营销策略

- 一、交叉营销
- 二、公私联动
- 三、围点打援
- 四、受牌营销
- 五、同业策反
- 六、拾遗补缺
- 七、项庄舞剑

八、蝴蝶效应

九、以退为进