

《新环境下的 ETC 营销策略》

切实有效的完成 ETC 增量任务

【课程背景】

交通运输部近日印发《关于大力推动高速公路 ETC 发展应用工作的通知》，通知提出，全面实施 ETC 车载装置免费安装，并增加安装服务网点。自 2019 年 6 月起，在高速公路服务区和具备条件的高速公路收费站出入口广场，为通行高速公路车辆开展 ETC 安装服务。到 2019 年底，汽车 ETC 安装率超 80%，通行高速公路的车辆 ETC 使用率超 90%。通知的发布直接促使作为发行 ETC 安装主体的银行提升了 ETC 在各项考核任务中所占的比重，如何提升客户经理 ETC 销售技巧、如何完成 ETC 任务成为各家银行急需解决的问题。

【课程收益】

- 掌握 ETC 营销的话术，提升与客户沟通的能力；
- 了解 ETC 营销渠道及掌握 ETC 销售开拓的方法；

【课程特色】干货，没有废话；科学，逻辑清晰；实战，学以致用；投入，

案例精彩

【课程对象】银行员工

【课程时间】3 小时

【课程方式】 讲师讲述、案例分析、分组讨论、互动答疑、模拟演练等方式。

【课程大纲】

课程引入：交通运输部近日印发《关于大力推动高速公路 ETC 发展应用工作的通知》

一、现阶段 ETC 市场概况

- 1、普及率低市场具备广阔前景；
- 2、各家银行发力 ETC 任务，市场竞争白热化；

二、全量拓客，抢占“主动权”

- 1、存量客户——全面联系，重点跟进

存量客户激活

- 2、流量客户——厅堂联动，全员开口

厅堂营销及延展

三、立体营销，施展“组合拳”

- 1、无声的营销——氛围营造，快速更新，突出重点

➤ 厅堂布置统一化

➤ 线上宣传渐进式

2、有声的营销——吃透产品，建议话术，海量开口

➤ 编写一句话开口营销话术

✓ 我不需要

✓ 办理太麻烦

✓ 我已经有某家银行的 ETC 了

✓ 等我需要的时候我再联系你

✓ 没有某银行活动力度大

➤ 突出强“更优惠！更方便！更安全”这三个优点

✓ 更优惠：使用我行 ETC 设备走高速享受 X 折优惠

✓ 更方便：我行 ETC 设备安装方便、收费口不用排队、不用带现金

✓ 更安全：固定安装不易脱落、两种支付方式确保 ETC 设备不会被盗刷

➤ 对营销中客户可能提出的问题，包括产品本身和安装流程两大方面，

制作问题列表及相应话术

✓ 活动内容

✓ 办理方式

✓ 多久可以使用

- ✓ 如何使用
- ✓ 多久装好
- ✓ 如何安装
- ✓ 哪里安装

3、聚焦的营销——营销活动，形式多样，组合搭配

- 厅堂请进来活动，突出 ETC 元素
- 外拓走出去活动，融入 ETC 元素
- ✓ 缘故市场
- ✓ 陌生拜访
- ✓ 设摊路演
- ✓ 企业团办
- ✓ 异业联盟
- ✓ 特惠商户联动