

## 商业银行旺季存款营销专项咨询项目

课程目标：

- 1、拓展商业银行存款营销思路，找寻市场发展机遇
- 2、帮助分支行盘点资源，进行合理的资源分配和节奏把握
- 3、存款增长具体策略分析解读，帮助支行提升营销技巧
- 4、具体策略落地指导实施，在实践中检验并优化营销方案

课程时间：

调研 4 天 授课 5 天 辅导管控 15 天

课程大纲：

时间	内容提要
第一天	<p>一、全行存款营销整体规划</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1、存款营销各部门配合支持</li><li>2、支行存款营销规划与目标分解</li><li>3、存款潜在资源分析盘点</li><li>4、竞争对手分析</li></ol> <p>二、存款增长点-社区客户开发</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1、利用社区银行分布广、便利、灵活、深入社区的特点，积极融入社区</li><li>2、做好社区的主动营销和陌生拜访，做好每周一次的社区宣传活动</li><li>3、为社区居民提供贴心的社区金融服务和我增值服务，主推定</li></ol>

	<p>期利率上浮及定存产品，形成稳定的核心存款支撑</p> <p>三、存款增长点-代发渠道</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1、做好代发客户规模新增</li> <li>2、做好代发留存额提升</li> <li>3、营销方式：上门营销、财富讲坛、短信发送、积分兑换活动</li> </ol> <p>四、存款增长点-POS 和二维码收单渠道</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1、重点做好客户达标率和带储额的提升</li> <li>2、支行要将支付易客户分配到人，考核到人</li> <li>3、专人专管，定期做好客户的回访和维护</li> <li>4、对客户做好各项产品综合营销，提升客户综合贡献。</li> <li>5、对于符合条件的客户积极营销 POS 快贷</li> </ol>
第二天	<p>五、存款增长点-公务卡、信用卡渠道</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1、重点做好绑定率和绑定带出额的提升</li> <li>2、新增白金信用卡客户要做到 100%的绑定率</li> <li>3、在信用卡办理前必须先办理借记卡，在信用卡办理中直接开通关联绑定</li> </ol> <p>六、存款增长点-小微渠道</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1、重点做好小微客户保证金及综合代储营销</li> <li>2、客户经理应对所管辖小微客户进行定期回访，并利用优势产品对小微客户进行存款产品、信用卡、资金归集等产品的综合营销，增大客户粘合度，做好增存留存，要求带储</li> </ol>

率达**30%**以上

#### 七、搭建平台批量营销存款

- 1、加大公积金客户挖潜，提升综合贡献
- 2、物业 IC 卡，以支行及社区银行周边小区为主要营销对象
- 3、社保 IC 卡，重点抢抓优质单位发卡资源
- 4、园卡一卡通，以校园和企业园区为营销重点
- 5、商户联盟打造增值服务平台，锁定客户核心存款

#### 八、我行老客户的防流失策略

- 1、客户分等级名单制服务
- 2、存量客户的维护策略
- 3、存量中小客户的维护策略
- 4、存量不活跃客户的激活策略

#### 九、服务提升巩固存款增长

- 1、一点一策服务改善金点子
- 2、厅堂服务营销活动设计与实施

#### 十、各支行存款营销一点一策方案

- 1、支行人员和资源盘点分析
- 2、支行营销策略和营销活动确定
- 3、支行营销流程和时间安排

#### 十一、旺季中几类特色客群的营销

- 1、返乡务工人员的营销策略

	<p>2、工薪阶层的营销策略</p> <p>3、我行企业客户的公私联动营销策略</p> <p>4、中老年客户的营销策略</p>
--	---

**项目安排：**

时间		主题	具体内容
第一阶段 (3-4天)		前期调研	<p>1、网点调研</p> <p>2、领导访谈</p> <p>3、市场走访</p> <p>4、同业了解</p> <p>5、方案制定</p>
<b>第二阶段 (5天)</b>		<b>项目启动与轮训</b>	
第一天	白天	课程授课	<p>1、金融竞争形势分析</p> <p>2、存款营销策略</p> <p>3、旺季营销整体设计</p> <p>4、旺季营销活动介绍</p>
	晚间	话术通关演练	由培训师和助教对学员进行一对一通关演练。
第二天	白天	课程授课	<p>1、厅堂营销氛围打造</p> <p>2、存款营销存量客户四大策略</p> <p>3、支行行动计划一点一策制定</p> <p>4、走千访万计划制定</p>

	晚间	组长协调会	对接部门负责人、支行长和组长开会统一思想，明确目标，合理安排资源。
第三天	白天	项目启动大会	全员参加的项目启动大会
第四天	白天	示范网点建设	建设城区和农区示范网点
第五天	白天	银行内部督导团队	选拔内训师团队并进行培训通关
第三阶段	督导管控期 5天*3阶段 共计15天		
一个月内	五天	持续辅导和督导	<ol style="list-style-type: none"> <li>1、网点辅导</li> <li>2、强化培训</li> <li>3、业绩推进会召开</li> </ol>
二个月内	五天	业务督导和纠偏	<ol style="list-style-type: none"> <li>1、网点辅导</li> <li>2、强化培训</li> <li>3、业绩推进会召开</li> </ol>
三个月内	五天	业务督导和提升	<ol style="list-style-type: none"> <li>1、网点辅导</li> <li>2、强化培训</li> <li>3、业绩推进会召开</li> </ol>