

商业银行网格化精准营销辅导项目

课程安排：2天课堂授课 + 3天支行辅导

课程大纲：

一、金融网格化管理的背景分析

- 1、业务发展需要主动出击
- 2、客户金融需求需要满足
- 3、员工营销观念需要转变
- 4、客户关系管理需要提升
- 5、产品优势信息需要宣传

二、银行网格化营销的定义和价值

1、城市网格化管理是运用数字化、信息化手段，以街道、社区、网格为区域范围，以事件为管理内容，以处置单位为责任人，通过网格化管理信息平台，实现市区联动、资源共享的一种城市管理新模式。

2、三化建设：网点布局社区化、大众客户社区化、金融服务社区化

3、案例分析：

湖北银监系统金融服务网格化案例

汉口银行“邻里金融”案例

陕西信合金融网格化建设案例

三、网格化营销模型和实施步骤

一) 网格化建设“六个一”

1、完善一套制度

2、打造一支队伍

3、绘制一份图集

4、建立一份台账

5、制定一套流程

6、探索一套办法

二) 网格化建设五步骤

1、划定经营区域

2、锁定管户人员

3、制定管户职责

4、分析网格特征

5、定制解决方案

四、网格定位和客群精准营销策略

1、农区客户营销技巧

2、商贸区营销技巧

3、社区客户群营销技巧

4、园区客户营销技巧

5、老年客户群营销技巧

6、女性客户群营销技巧

7、亲子客户群营销技巧

五、支行所在片区分析和金融营销方案制动

课堂活动一：作战地图划定

课堂活动二：行动方案制定

六、营销策略方案实施技巧

1、一对一走访模式

2、一对多批量模式

3、线上线下联动模式