

# 互联网+时代的银行旺季营销

吴成圣

## 【课程收获】

- 了解互联网+时代背景下的银行业发展趋势
- 在互联网+时代银行人员如何利用互联网思维进行银行旺季营销
- 银行旺季营销的营销策略选择
- 银行业绩提升的客户挖掘

【课程对象】 银行行长、中层管理、银行职员

【课程时长】 2-3 天

## 【课程大纲】

### 第一部分 互联网+时代的银行业发展趋势

#### 一、互联网思维在银行业发展中的导向作用

用户至上 体验为王 免费的平台模式 颠覆式创新

#### 二、金融业态发生变革

#### 三、全新的沟通和营销渠道

#### 四、理念、系统、人才、管理的全面变革

### 第二部分 互联网+时代银行旺季营销的业绩支点

#### 一、银行做好旺季营销的产品支点：

- 1、互联网+时代银行业产品思维：从产品到服务的角色定位
- 2、同业竞争中的 SWOT 分析
- 3、产品描述的 FABE 法则

#### 二、银行做好旺季营销的团队支点：

- 1、营销战神的狼性升级
- 2、学习型团队的打造
- 3、内训师在银行营销中的作用与培养
- 4、银行各网点在旺季营销活动中的支持与配合
- 5、团队成员的营销意识和技能提升  
催眠式的营销话术提升和电话邀约训练

#### 三、银行做好旺季营销的营销支点：

- 1、成功做好银行旺季营销的一、二、三；  
一个中心 两个载体 三类网点
- 2、银行旺季营销的策略选择及操作流程  
厅堂营销 沙龙营销 外拓营销 路演 商圈 社区营销 电话营销  
各营销策略所需的物料支持和人员分工  
各营销策略的操作流程及话术训练  
沙龙营销的客群分析及主题设定
- 3、银行旺季营销的氛围打造  
临街、入口、厅堂、柜面  
物料制作和礼品选择  
厅堂内的礼品堆头摆放
- 4、银行旺季营销十大业绩提升拉手

- 防流失 他行挖转 存量价值提升 客户共赢 资源整合
- 大项目营销 务工返乡开发 种养殖户专项开发 特色片区开发 平台联动
- 5、银行旺季营销的大客户营销策略
  - 大客户开发的四大法则 大客户服务的 10 条黄金法则

### 第三部分 银行业绩提升的客户挖掘

#### 一、银行存量客户的数据分析

- 1、存量客户的数据梳理
  - 自然村、商圈、社区、重点市场
- 2、完善客户信息

#### 二、银行存量客户的分层管理

- 1、存量客户的提升
  - 寻找重点增量客户层级 测算提升业绩 制定维护计划
- 2、防流失
  - 把握重点客户 对比去年同期层级变化 制定防流失计划
- 3、到期客户转化
  - 到期客户提前预警 对比去年同期转化率 制定转化计划

#### 三、他行客户挖转

- 1、到访厅堂策反
- 2、外拓策反
- 3、老客户转介绍

### 第四部分 银行各网点的一点一策选择

- 一、市场分析与资源盘点
- 二、银行各网点的 SWOT 分析
- 三、目标分解与指标制定
- 四、方案落地与操作执行
- 五、落地管控
- 六、旺季营销推动节奏设定

### 第五部分 现场制定本网点活动策略及行动步骤