

# 构建生态圈课程大纲

培训时长：两天

培训形式：封闭式外租场地

课桌形式：岛屿状

小组人数：8人一组

培训班人数：60人以内为宜

教学形式：讲授+研讨+发表+试讲+每日学习总结

小组评选：课堂表现、作业完成质量、课堂笔记

课程魅力：不再给商家补贴让利的差价，让商家赞助我们的活动

课程重点：理论知识、三种模式、三套话术

课程效果：学完就能用，降低我们的营销费用，增加了商家与储蓄户/我们之间的粘性。

培训课程大纲：

## 异业联盟

### 理论基础

4R：关联、反应、关系、回报

### 二、异业联盟意义：

- 1、构造平台，疏通上下游企业、个人
- 2、打通企业（个体户）与储蓄壁垒
- 3、扬长避短  
长：增值服务  
短：产品短板

案例：：淘宝、京东、携程、美团、邮政食堂、招行定电影票和咖啡、庐陵农商行、安达邮储银行

### 三、异业联盟的核心：

增加与商户和小微企业、储户之间粘性、实现又好、又快营销我行产品

### 四、异业联盟优、劣势：

#### 优势

- 1、帮助对公企业营销产品，提升存、贷款
- 2、帮助个体工商户销售产品及服务，提升存、贷款
- 3、帮助客户购买低价产品及服务
- 4、企业（个体户）、储户与银行互动更加密切

#### 劣势

- 1、对公企业少、个体户互动少
- 2、内心抵触，只做表面工作，没有实质性互动
- 3、虎头蛇尾，没有及时更新商家

## 五、异业联盟的准备工作：

### 对外：

- 1、商家名单邀约话术
- 2、谈判人员与银行演练
- 3、确定合作细节，协议签订
- 4、合作协议起草

### 对内：

- 辅导谈判话术、邀约话术
- 2、筛查客户信息、确定邀约对象
- 3、彩页印刷、易拉宝、横幅制作

## 六、异业联盟的开展渠道：

### 商家和小微企业：

利他：企业邀约客户到企业开展会议营销，帮助企业推动产品销售，顺推我行产品

利己：邀约企业到我行参加异业联盟发布会，顺推我行产品

### 对公政府

路演：联合商家到政府进行产品大优惠推荐会，营销我行产品

成立商会（协会）：筹备邀请企业加入时机

## 七、异业联盟运营模式：

### 对储户-成人

- 1、厅堂营销：开展厅堂营销时赠送客户异业联盟商家券
- 2、外拓营销：外出拓展业务时赠送商家异业联盟商家券
- 3、会议营销：开展会议营销时作为抽奖奖卷送给客户
- 4、零利润产品采购户：作为采购会，商家宣传、推荐、赠送异业商家券

### 券

5、住宅社区：客户经理提前宣传开展零利润商品进社区活动，活动结束后形成常态，不需要带商品进行宣传

6、线上 APP、公众号

### 对储户-少儿

- 1、培训机构：与机构合作，推荐优质商家给储户
- 2、活动中心、娱乐中心
- 3、少儿农场
- 4、少儿图书馆建立
- 5、环保、购物活动开展
- 6、少儿集体活动
- 7、寒暑假公益活动

## 八、异业联盟工具表格

- 1、商家登记表，（信息）调研用
- 2、厅堂、外拓、会议营销登记表
- 3、对公政府登记表
- 4、彩页、易拉宝、横幅
- 5、邀约话术、谈判话术
- 6、社区登记表
- 7、少儿活动登记表

## 构建异业联盟商家生态圈

逻辑关系：多寻找适合储蓄客户日常消费的商家---批量教商家如何做大生意---批量洽谈合作意向---签订合作协议---引流 B 客户带 C 客户到商家联合做活动（推荐我们的产品和商家的产品）---活动结束后把异业联盟商家的券带到我们网点---根据客户资产情况进行派发

### 一、异业联盟的模式

- 1、借花献佛；
- 2、双方互惠；
- 3、平台构造；

### 二、异业联盟商家的选择

根据客户对象选择适合客户的商家进行谈判，商家的选择是要根据周边的商家和储蓄客户的需求

### 三、异业联盟活动的开展

现阶段是把我们的 B 客户引流到商家做 B 客户的答谢会，活动结束后要把异业联盟商家形成常态化就需要把商家的优惠券送到客户手中，既可以提升我们客户的质量又可以降低我们的营销成本，构建生态圈促客户进行裂变。

### 四、异业联盟的误区

- 1、我们对商家进行补贴；
- 2、同一类的商家选择一家；
- 3、商家的商品优惠力度不大；
- 4、我们不能经常带 B 客户到商家进行体验；
- 5、我们不能把商家的券用成提升我们客户的质量的手段；
- 6、商家更新不及时；
- 7、活动开展过于局限；

### 五、签订异业商家的合作协议

- 1、合作周期为一年；
- 2、合作的商品需要提供一个清单；
- 3、价格要低于商家自己的最低价；
- 4、需要提供几款零利润的产品长期做引流；
- 5、我们外拓活动时带上商家一起参加，不能参加者需要提供优惠的海报及促销的礼品；
- 6、销售假货或欺骗我们的客户立刻终止合作，情节严重者交给市场监督管理局处理；
- 7、我们定期举办商家交流会；
- 8、对于 A 类客户进行赋能培训；