

乡村振兴背景下小微信贷六大客群 批量营销与用信激活

模块一：小微信贷营销背景及难点

一、小微信贷营销的背景

1. 后疫情时代
2. 全球经济
3. 20 大后相关政策

二、小微信贷营销的难点

1. 同业竞争激烈
2. 市场基本情况解析

三、小微信贷营销客户经理六大尴尬场景

1. 扫街找不到老板，不需要
2. 扫楼敲不开门，客户不信任
3. 扫单位零星办理，效果不佳
4. 扫商圈管理方不配合不需要
5. 扫村找不到人，村民不配合

案例分享——《商圈刁钻商户的成功营销案例》

模块二：小微信贷批量营销——城区篇

一、沿街商户批量营销

1. 沿街商户信贷营销常见难题

2. 沿街商户批量营销花名册的获取及筛选
3. 沿街商户批量营销客户邀约四抓手及话术解析
4. 沿街商户批量授信活动的组织与实施
5. 沿街商户用信转化六部曲

二、 专业市场的操作流程

1. 如何与市场管理方进行有效沟通
2. 如何获取专业市场商户花名册
3. 如何初筛提取高质量客户信息
4. 如何成功邀约高质量客户
5. 专业市场商户综合营销技巧
6. 引导用信不同场景应对策略

三、 社区居民操作流程

1. 社区营销常见的难点问题解析
2. 社区批量营销前期准备工作
3. 社区批量授信活动成败的六要素
4. 低成本高质量的社区营销活动

四、 企事业政府单位操作流程

1. 企事业机关单位批量授信前期沟通
2. 企事业机关单位批量活动邀约话术
3. 企事业机关单位批量授信活动现场促单技巧
4. 企事业机关单位意向客户用信激活技巧

五、 小微企业主

1. 第一步：做计划
 - 1) 如何获取小微企业主花名册
 - 2) 如何初筛提取高质量客户信息
 - 3) 活动场地和时间的选择的注意事项
 - 4) 如何成功邀约高质量客户
2. 第二步：企业家沙龙活动宣传发动
 - 1) 电话宣传
 - 2) 微信宣传
3. 第三步：信息采集
 - 1) 企业对公户账户营销
 - 2) 企业代发工资营销
 - 3) 企业贷款营销

模块三：小微信贷批量营销——农区篇

- 一、 村居小微信贷批量营销的难点解析
- 二、 村居小微信贷批量营销活动前期准备
- 三、 村居白名单高效邀约四步法
- 四、 低成本高产出村居批量授信营销活动
- 五、 入户调查线上授信及引导用信的策略

模块四：小微信贷批量营销——存量篇

- 一、 存量五大客户群体营销技巧
 1. 存量代发工资客户

2. 存量房贷按揭客户
3. 存量高净值客户
4. 存量扫码付客户
5. 存量 ETC 客户

案例分享——《代发工资客户的成功营销案例》

二、 存量客户营销话术解析

1. 存量客户营销话术

存量客户营销话术的禁忌