

# 新经济周期下新常态基金营销策略规划

## 课程背景：

在不平凡与不平静的 2021 年，A 股市场波动加剧，热点频繁切换。剧烈震荡市格局下不仅给权益投资者带来了不佳的投资体验，也为金融机构基金营销带来较大的压力，甚至承载了更大的售后维稳压力。2022 年全球经济进入了经济周期全新阶段，市场不确定性进一步加剧。国内市场作为步入净值化理财时代和打大资管时代元年，2022 年也将成为权益性投资爆发式增长的一年，金融机构如何适应投资新常态，如何带领营销团队进入营销新模式，如何引领投资者进入投资新常态？

**授课对象：**零售金融部、支行长、理财经理

## 课程收益：

1. 了解当前市场趋势和市场风格特点
2. 了解当前震荡市场格局下基金营销重心
3. 建立常态化的基金营销执行机制
4. 掌握精细化描绘基金产品风险收益特征方法

## 课程大纲

### 第一讲：明确基金营销新常态

1. 解读金融市场投资趋势
2. 解读大资管时代

3. 经济周期新阶段对基金投资影响
4. 震荡市场格局下基金投资关注要点
5. 当前基金营销面临的困难：

常态化营销决心未确立

常态化营销习惯未养成

常态化营销机制未形成

精细化营销模式未建立

6. 当前基民投资特征

更专业伴随着更迷茫

更谨慎伴随着更迟疑

更挑剔伴随着更

## 第二讲：新常态化营销模式建立

1. 打造新形势营销渠道

全渠道应用

全策略配置

全品牌塑造

2. 打造常态化营销机制

名单制营销：扫除盲区客户

顾问式营销：精准把脉客户

链条式营销：完善销售流程

动态式营销：掌握全年营销节奏

### 第三讲：基金实务问题解析

1. 如何说服客户新发基金比老基金更值得入手？
2. 如何向客户合理而准确地描述基金投资风险？
3. 如何向客户合规而清晰地描绘基金预期收益？
4. 如何说服客户选择封闭期较久的基金？
5. 如何寻求更多元化的切入方式避免营销痕迹过重？

需求切入

行情切入

诊断切入

策略切入

### 第四讲：基金营销售后服务

1. 净值波动常关注
  2. 市场变化时分享
  3. 资产配置常沟通
  4. 热点事件善利用
  5. 止盈止损记提醒
- ✓ 了解客户持有基金详细信息

- ✓ 情绪安抚为主提供方案为辅
- ✓ 基金诊断解析给出诊断建议
- ✓ 根据交易体系给出交易策略