

全景案例：存款与信贷业务实战营

销

问题分析与解决

楔子

➤ 目前市场层面发生的转变

1. 经营场景变了
2. 经营介质变了
3. 客户需求变了
4. 而我们还在原地踏步

➤ 综合化转型的方向

1. 打通线上线下
2. 走入客户场景
3. 打通岗位职责
4. 优化劳动组合

第一篇；信贷业务新增策略与实战打法

➤ 东莞何卫平小微普惠工作法案例复盘

- ◇ 小微普惠业务的新增底层逻辑
- ◇ 数字化与中台建设如何完成

- ◇ 如何确保流量不被线上分流
- ◇ 客户粘度与强转介如何实现
- 某行清洁能源行业如何打通授信环节
 - ◇ 如何在白名单洞察商机
 - ◇ 学习搞清一个新行业的几个入口
 - ◇ 如何联通分行风险部与客户的直接沟通
 - ◇ 内控如何做到全员重视

第二篇；存款新增策略与实战打法

- 围绕物业公司、周边收单商会，一个产品经理，如何设计出年新增 27.9 亿存款新增的打法
- 围绕学校，团餐公司和学生家长，4 个人的团队如何做到 44 家中学食堂的所有生意。
- 智慧党建，如何借助平台和搭建场景获取存款
- 案例复盘：为什么社区一体化的营销模式，是突破同质化营销中最有效的策略？

第三篇：公司联动策略与实战打法

- 无授信资源，如何获取医院 1681 员工的新增代发
- 大型事业单位代发留存率的提升策略
- 如何营销上市公司和民营企业家的私行业务。

第四篇：课程回顾与总结

