

消费金融营销技巧

一、消费金融营销趋势

- 1、消费金融用户群体特征的变化：年龄、职业、收入等
- 2、消费金融用户习惯的变化：信息获取与交易等
- 3、全场景营销：教育、装修、医美、3C、旅游等
- 4、消费金融的营销生态化布局
- 5、合规化营销：从公司到个人，把握哪些营销合规要求
- 6、数据驱动全流程：数据化营销如何落地
- 7、新网点
- 8、线上化电商提速
- 9、消费金融新零售
- 10、全员营销 10 种新打法

二、能力反思—消费金融客户经理新能力清单

三、客从何处来：消费金融客户获取渠道拓展

- 1、传统的获客渠道分析与优化技巧：网点客户、机构名单、转介绍等
- 2、获客新渠道拓展：社群、自媒体、活动网站等详细介绍，操作指南
- 3、业务人员如何建立自有的渠道资源武器库

互动环节：

- 1、评估自己的优势渠道，劣势渠道。
- 2、如何增加优势渠道，提振劣势渠道。

四、大客户开发—消费贷消费分期如何开发合作伙伴

- 1、大客户是谁：识别你擅长开发的大客户
- 2、大客户开发的三种传统思维与四种新思维
- 3、业务人员需要掌握的三种新开发技巧（内容影响、正面舆情、流量互导客单价值提升）

互动环节：

- 1、介绍自己的大客户资源、开发与维护挖掘技巧。
- 2、计划展开的深入挖掘策略。

五、社区商圈营销技巧

- 1、如何打入小区战场：新办法与案例点评
- 2、一支不可忽视的民间力量：如何让中国大妈成为客户和销售员
- 3、大开合作之门：异业联盟合作有哪些好办法
- 4、遍地是黄金！如何开发写字楼里的客户
- 5、如何联手区域企业办活动

六、如何策划一场有效的营销活动

- 1、消费金融（消费贷）常见营销活动、案例及分析
- 2、为什么要有营销活动策划
- 3、什么样的营销活动吸引人
- 4、消费金融活动营销策划的三个关键词（创意+回馈+影响）
- 5、节日促销活动策划指南
- 6、互动活动营销策划指南

7、社区活动营销策划指南

8、商圈商户活动营销策划指南

互动环节：

- 1、曾经策划过的营销活动，产生了怎样的效果，学员相互点评。
- 2、通过本节课的学习，计划采用哪些新的活动创意。

七、提高转化率的新技法

- 1、提高转化率的传统四板斧：形象、话术、优惠、跟进
- 2、洞察客户的内心密码！客户转化率模型变革：AIKDCA 与 AIKDCASS
- 3、四步：抓潜、盘活、成交、追销
- 3、新技法之一：大数据支持，提前洞察客户的显性与隐性需求
- 4、新技法之二：成交链建立（从接触到成交的全链条、全场景服务）
- 5、新技法之三：怎么说最好？如何提高在线咨询的转化率

互动环节：

- 1、你用过哪些提高转化率的办法，效果如何。
- 2、你想出了哪些新技法，计划如何实施。

八、消费金融销售人员的五种新营销武器：如何创新、如何激发威力

- 1、业务人员如何用社群帮消费金融动销：方法、技巧与经验
- 2、如何建立基于网点的社区商圈、商户的合作网络，联合+联盟营销
- 3、如何利用互联网新媒体营销工具进行高效客户开发
- 4、如何配合公司营销宣传，影响客户成交
- 5、如何建立个人品牌与口碑，形成圈子营销

互动环节：

- 1、你有已经用过哪些新营销武器，效果分析。
- 2、你想出了什么样的新营销武器，计划如何实施。