

银行消费金融渠道开发营销技巧（1-2天）

第一部分 消费金融的特点和发展趋势

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

第二章、商业银行渠道营销基本策略

- 一、关系营销策略
 - 二、高层营销策略
 - 三、资源整合策略
 - 四、体验营销策略
 - 五、技术壁垒策略
 - 六、网络利用策略
 - 七、团队配合策略
 - 八、攻心为上策略
 - 九、主动出击策略
 - 十、创新营销策略
 - 十一、策划营销策略
 - 十二、案例营销策略
- 模拟演练、点评分析

第三章、商业银行渠道开发营销流程与技巧

- 一、渠道的识别和评估
- (一)、渠道的市场细分

- (二)、目标客户 MAN 法则
- (三)、四种客户档案建立与完善技巧
- (四)、重点客户价值评估与鉴别
- (五)、优质客户评价标准与选择

二、渠道的深层需求挖掘技巧

- (一)、企业/机构金融服务需求的概念与内涵
- (二)、商业银行渠道客户需求的分类
- (三)、行业分析
- (四)、竞争分析
- (五)、售前规划分析
- (六)、客户经理需求访谈的关键技术--五步拜访法
- (七)、需求访谈中的人际沟通风格匹配
- (八)、需求访谈问题清单设计
- (九)、客户挖掘五大途径
- (十)、客户挖掘的六大步骤

三、商业银行渠道营销决策分析

- (一)、客户冰山模型
- (二)、高效收集客户需求信息的方法
- (三)、高效引导客户需求的方法
- (四)、客户合作心理分析
- (五)、客户决策身份分析

模拟演练：

四、商业银行渠道营销异议处理技巧

- (一) 处理异议-异议是黎明前的黑暗
- (二) 追根究底-清楚异议产生的根源
- (三) 分辨真假-找出核心的异议
- (四) 自有主张-处理异议的原则
- (五) 化险为夷-处理异议的方法
- (六) 寸土寸金-价格异议的处理技巧
- (七) 客户核心异议处理技巧

模拟演练：