

# 邮政“外拓营销”实战训练与现场辅导

## ——新常态下的邮政营销策略

### 一、外拓营销：发掘邮政营销的“蓝海”

1. 银行“营销突围”势在必行
2. 外拓营销：从“坐以待币”到“主动营销”
3. 何为“深耕四区，二扫五进”
4. 产品突围：从本身价值到附加价值
5. 营销突围：从技能提升到模式转型
6. 服务突围：从客户服务到客户体验
7. 人才突围：银行营销人员的五项修炼
8. 外拓营销的十要素

### 二、流程设计：外拓营销“六步法”

1. 外拓营销第一步：扫街准备
  - 工具 1：银行外拓营销调研表
  - 工具 2：银行外拓营销个人物料准备
2. 外拓营销第二步：打破陌生
3. 外拓营销第三步：挖掘需求
4. 外拓营销第四步：产品介绍
5. 外拓营销第五步：异议处理
6. 外拓营销第六步：礼貌离开

### 三、过程管理：外拓营销“四化建设”

1. 技能提升日常化

2. 客户管理精细化
3. 客户活动常态化
4. 成交转化持续化

工具 3：外拓营销商户信息建档表

工具 4：建档后跟进督办检查表

工具 5：营销动作打分纠偏表

工具 6：评优树先机制和落后者惩罚机制

#### **四、外拓流程设计与要点控制**

1. 目的：为什么要做？
2. 目标：要做成什么样子？
3. 方法：怎么做好？
4. 人员与组织：有谁负责做？
5. 时间进程：时间节点及结果呈现
6. 地点确定：在哪做？
7. 资金投入：要花多少钱？
8. 预案：预备措施是什么？
9. 风险：风险是什么，如何规避？
10. 调控：如何进行资源整合？

#### **五、深耕商区：进商区营销实战策略**

1. 商区客户的一般共性需求
2. 商区客户的营销拜访流程
3. 商区客户的沟通策略技巧
4. 如何向商区客户推荐银行优势产品

#### **六、深耕农区：进农区营销实战策略**

1. 农区客户的特点分析：熟人型社交

2. 农区客户的一般共性需求
3. 农区客户的沟通策略技巧
4. 农区客户业务推荐技巧
5. 农区客户建档的侧重点

## **七、深耕园区：进园区营销实战策略**

1. 对公营销和个人营销的异同
2. 园区企业的拜访模式
3. 园区企业金融需求分析
4. 公私联动的技巧

## **八、深耕社区：进社区营销实战策略**

1. 银行进社区常见问题
2. 银行社区营销方法
3. 社区居民的金融需求
4. 社区活动的实施技巧

