

《银行开门红营销产能提升》课程大纲

----实战营销管理讲师 张朝强



【培训目的】：通过学习，让学员明确开门红的目的、意义，学习开门红营销的思路、方法、工具，激发学员营销积极性，提升营销的业绩。

【课程时间】：2天

【课程大纲】：本课纲是课程部分,可以根据需要订制、调整内容

第一章、银行开门红活动营销策略？

一、银行开门红的目的及意义？

- (一) 开门红的目的
- (二) 开门红的意义

二、银行开门红常见的误区？

- (一) 客群针对性不够
- (二) 营销规划不系统
- (三) 活动准备不到位
- (四) 活动现场氛围差
- (五) 员工营销技能缺

三、开门红旺季营销产能突破的重点？

- (一) 存量客户：旺季营销从存量客户入手
 - 1、存量客户分层级进行营销及维护的策略
 - 2、存量客户大客户防流失策略
 - 3、到期客户挽留策略
 - 4、存量客户转介绍营销法
 - 5、存量客户潜在客户价值提升法
 - 6、存量客户公私联动
- (二) 增量客户
 - 1、批量营销
 - 2、借力营销
 - 3、主动营销
 - 4、线上营销

(三) 流量客户

- 1、开口营销
- 2、活动营销

四、开门红营销规划及管控？

- (一) 开门红促销活动组合？
- (二) 网点经营的一点一策？
- (三) 开门红促销过程管理？

(四) 开门红营销后续安排--提升化、长效化

- 1、开门红营销后的总结固化--提升化
 - 1) 开门红营销活动中个人营销优缺点总结
 - 2) 开门红营销活动中组织优缺点总结改进
- 2、旺季营销后的可持续发展--长效化
 - 1) 旺季营销后未完成工作的二季度衔接
 - 2) 借助旺季营销形成一批制度推进实施

部分案例或视频：某银行开门红的营销攻略

某银行针对返乡务工人员推出的营销活动方案及经验

某支行创新地举办了沙龙但存在的美中不足

某支行针对当地民俗文化策划创新的营销活动

某银行针对乡镇老人群体推出的营销活动

某支行长与村干部沟通时遇到障碍时急中生智

某支行在摆摊路演时氛围营造、现场营销技巧的失误

某支行开门红巧妙借力营造氛围

.....

第二章、银行开门红活动营销技能？（重点）

一、银行开门红前准备

(一) 心态准备

- 1、定力：聚焦目标
- 2、信力：自信信用
- 3、动力：快速激情
- 4、舍力：先舍后得
- 5、迂力：迂回变通
- 6、正力：聚正能量
- 7、毅力：剩者为王
- 8、合力：合作共赢

(二) 能力准备（含厅堂、外拓）

- 1、目标
- 2、重点

- 3、流程
- 4、话术：各类产品话术
- 5、预案
- 6、相关知识
- 7、时间管理
- 8、分工合作

(三) 物品准备

二、银行开门红网点营销技巧

- (一) 网点现场氛围营造
- (二) 网点厅堂岗位联动
- (三) 网点一句话营销
- (四) 网点厅堂微沙龙

三、银行开门红外拓营销活动销售技巧

- (一) 陌生拜访商户的流程及技巧
- (二) 摆摊路演营销技巧

四、银行开门红拜访客户营销技巧

- (一) 商区---商户、楼宇：
- (二) 园区---企业、机关及事业单位：
- (三) 社区---社区、街道、居委：
- (四) 农区---乡镇、村组、农户：

五、银行开门红营销宣传的技巧

(一) 立体营销----各种常用的宣传途径

- 1、厅堂
- 2、摆摊
- 3、社区
- 4、商家
- 5、网络

(二) 借力宣传的方式

- 1、借助新旧媒体
- 2、借助合作单位
- 3、借助近期热点
- 4、借助政府计划
- 5、借助对手套路

六、各种营销模式

- (一) 厅堂营销
- (二) 电话营销
- (三) 外拓营销

(四) 异业间联盟

- 1、异业联盟的好处
- 2、异业联盟的形式
- 3、促进合作的技巧

(五) 社群营销

- (六) 集群化营销
- (七) 链条式营销
- (八) 联动促营销
- (九) 借媒体营销
- (十) 借势巧营销

部分案例或者视频：某银行的社群营销

某银行异业联盟

某银行的“立体”营销宣传

某银行自媒体宣传的技巧

某银行的户外宣传

某银行借助政府文件进行营销宣传

某银行多方合作举办的开门红营销活动

某银行重点洽谈提供增值服务的几类合作对象及合作案例

某支行营销代发工资时的误区及调整后的成功模式

某支行厅堂营销的亮点

某支行在摆摊路演时遇到的条件限制及时进行调整

某支行在开门红乡镇营销时的秘密武器及巧妙借力的绝招

某客户经理遇到拒绝后调整心态成功的进行二次营销

.....

第三章、银行开门红活动后跟进维护？

- 一、跟进维护的要点
- 二、短信跟进的技巧
- 三、电话沟通的技巧
- 四、会议宣讲的技巧
- 五、赠送礼物的技巧

部分案例或者视频：某些银行开门红营销后期维护存在的问题

某支行两位客户经理对客户维护情况对比

某客户经理电话邀约客户存在的不足及建议

某支行宣介会准备工作的失误及建议

某支行长在宣介会上的演讲技巧

某些会议营销、电视购物等的“套路”

短信营销的一些案例、话术样板

某客户经理赠送礼品的心得

某银行利用某礼品的设计吸引客户增加三倍存款

某客户经理联系陌生的大客户收到的惊喜

某支行维护客户举办的活动