

《基于前瞻思维持续增长—邮政联动营销经营发展与业绩突破增长》

——以金融发展为中心，深度融合电商、寄递等业务为第二曲线发展场景——
(以浙江金华、绍兴、江苏无锡、苏州邮政冠军网点为场景案例)

【课程背景，高度融合邮政业务场景】

邮政网点如何实现业绩突破？如何实现邮政网点被动营销到主动营销？
如何实现邮政个体营销到全员联动营销？如何提升邮政个体员工的服务营销能力？从而提升每个人的业绩？提高带动个人收入最终带动网点业绩？如何才能快速占领当地市场份额？营销过程中如何建鱼塘并养好养鱼？凭什么转介绍，又该怎么做？数智化时代（比如新媒体营销中的社群-微信营销），如何进行高效的客户开发和客情维系？高度同质化、白·热化的阶段，邮政网点如何让才能提升并凸显关键营销竞争力？为什么员工那么努力，业绩总是无法突破？仅仅靠品牌真的够吗？如何占领客户心智，实现金融、电商、寄递等业务都选择邮政？邮政的增值服务体系如何才能会更加“粘人”？为什么我努力服务，客户却不以为然？为什么客户不愿意听你讲？员工的狼性目标到底怎么制定？为什么客户总是不接单？为什么员工总是没有积极的销售心态？如何突破？

【课程收益】

- 1.明确掌握邮政网点金融、电商、寄递趋势及核心优势模型
- 2.掌握邮政客户引流的三大方法（个人 IP 营销力，客户从哪里来）
- 3.掌握邮政全员营销新顾问式关键营销力“必杀技”模型和流程（如社群微营销）
- 4 掌握应用客户信任共识、客户关系到成交谈判、成交客户维护到有效转介绍技能

5.快速掌握并复制应用精英网点客户说服话术和 500 强精英销售必学的 3 套营销工具

【课程对象】市金融部、县公司领导、县金融部、支局长

【授课风格】风趣幽默、一听就会，深度创新且实战实用

【课程特色】实战案例+引导技术+视频教学+行动学习+情景演练

【培训支持】随机督导+话术指导+线上指导+复盘

【培训课时】1 天（6 小时/天）

【课程大纲】

一、 开场破冰进入轻松愉悦的学习环境

二、 当下邮政经营业务面临的困境及不确定性

(上课模块顺序可能会有所调整)

重点分析：邮政金融、寄递、电商业的前瞻趋势发现痛点和亮点优势（学员共创）

1.产品同构型过高 服务没有差异性

2.市场竞争者增加 市场不正常竞争

3.客户趋利无忠诚度 客户流失严重

邮政金融、寄递、电商业联动营销痛点明显 个别举例（来源课件）

➤

•（一）外部环境的变化

1.利率市场化的冲击	(1) 利率市场化是什么 (2) 利率市场化的影响 (3) 邮储总部定价策略 (4) 邮政代理金融应对措施 (①改善存款结构; ②大力发展中间业务; ③优化客户结构, 提高风险定价能力。)
2.行业竞争日趋激烈	(1) 商业银行进一步关注县域和乡镇市场 (2) 农信社深化体制改革, 城市商业银行深化网点转型, 加强对邮储银行中高端客户的争夺
3.客户需求的变化	(1) 竞争主体增多, 客户有了更多的选择, 银行业由卖方市场转变为买方市场; (2) 客户需求变得更加多样化和个性化。
4.监管政策的变化	(1) 监管重拳治理; (2) 专项整治银行业金融机构不规范经营。

•（三）零售银行发展路径探究

•成熟商业银行网点与邮政传统金融网点比较

内容	成熟商业银行网点	邮政传统网点
目标客户	明确—中高端客户	不确定—盲目, 所有客户
客户管理	专家、专人、集中	不确定、随机、分散
客户服务	主动、连续、个性化	被动、不连续、无差别
产品	集合高附加值产品、量身定制	标准产品, 单一产品
经营目标	经营客户、提高单个客户贡献度	产品销售、规模扩张
营销组织	客户经理制（一对多的区别）	临时组织
销售流程	专职营销、协作营销、交叉营销	柜员兼职营销
风险管理	风险意识强, 事前预防型	自觉性差, 事后整改型

案例：金华、绍兴、无锡、苏州等地邮政金融、寄递、电商联动增长成功

案例

期间解决方案：市场分析模型、问题探究与分析模型、商业画布、富林说服

营销模型等

三、未来三种核心竞争力（数智代下的不可替代性的价值）

1. 数智时代替代的是什么不能替代的又是什么？

案例分享：智能时代对邮政行业的冲击和机遇

2 . 邮政从业高绩效人才素能模型（高级管理者必知）

2.1 综合素养：开放度、自信度、反思度

2.2 内隐能力：认知力、逻辑力、前瞻力

2.3 外显能力：表达力、情商力、执行力

3. 邮政网点顾问服务的能力

(调研浙江、江苏 27 家优秀网点和 7 家大型股份制商业银行所得)

3.1 数智时代建立自己局部 IP 影响力中心的 3 大方法

3.2 差异化服务，塑造在客户心中的深刻印象

3.3 创造被客户利用的价值，强化客户心智依赖

3.4 成为客户问题的顾问式专家

3.5 成为人际影响力关系中心的平台

【研讨一】：邮政网点如何建立在客户心中不可替代的价值（心智占领三步法、情感账户等）重点围绕 邮政金融、寄递、电商业的联动营销问题。

四、 邮政网点联动营销模式提升优化

1.钓鱼（引流现状）

2.养鱼（如何养鱼）

3.杀鱼（不成交都是耍流氓）

案例：浙江金华邮政网点联动引流成功案例（义乌电商）

案例：江苏苏州邮政网点全员联动营销打下 7 个集团大单

案例：浙江绍兴邮政网点差异化营销案例赢得 7217 万大单

五、话术支持（部分举例，后期还有学员共创）

能力第一步是模仿，给到五百强顶尖营销工具