

《零售地推与社区团购综合能力提升培训》

课程大纲

【课程收益】

- 掌握行之有效的零售业务地推方法；
- 切实提升社区团购综合营销能力。

【课程特色】干货，没有废话；科学，逻辑清晰；实战，学以致用；投入，案例精

彩

【课程对象】银行相关业务员工

【课程时间】6小时

【课程方式】讲师讲述、活动研讨、案例分析。

【课程大纲】

【课程重点】：银行同业间竞争的同质化、白热化，叠加手机银行、支付工具的普及和“后疫情”时代下客户办理业务的少网点化，带给银行的客户经营、产能提升，甚至网点运营都带来更大的挑战！最有效的解决方法是走出网点厅堂，积极融入客户场景，将客户非金融诉求与消费场景进行匹配，以达到为个人客户提供优惠购、为商户提供精准客户引流，打造以银行为核心的金融消费圈，推进各项金融产品的销售！

第一课：线下实体店选择的逻辑

课程互动：商贸类型林林总总，选择线下实体店的逻辑是什么样的？

1、亲子客群非金融诉求

- 亲子教育
- 主题培训优惠购

2、女性客群非金融诉求

- 健康、漂亮

3、有车一族非金融诉求

- 用车服务

4、工薪客群非金融诉求

- 生活品质提升
- 主题培训优惠购

5、其他客群

- 购物有优惠

阶段总结：线下实体店的选择，依托的是行方首先明确自身经营客户群体，接下来明确其消费频次集中的线下实体店，当然在该过程中，同时要考虑的也包括交通的便利性、消费场景的多元性、与网点的距离、前期是否与行方开展过异业联盟活动。

第二课：线下实体店沟通的技巧

课程互动：如何与线下实体店沟通？

- 1、商贸客群金融需求及非金融刚需探寻
 - 金融述求：储蓄、短期理财
 - 非金融述求：客户导流、电商指导、营销联动
- 2、商贸客群沟通技巧
 - 案例分享：双引流活动方案讲解（一阶段）
- 3、商贸客群沟通分享
 - 培训机构
 - 婚纱影楼
 - 手机卖场
 - 药店
 - 蛋糕店
 - 水果店
 - 眼镜店
 - 家纺店
 - 家电卖场
 - 加油站
 - 饭店

阶段总结：与线下实体店负责人沟通的重点在于，我能为“您”提供的是什么？即：客户引流，降低“您”的获客成本，在同行业竞争对手中抢占先机，重点是这个过程中，“您”不需要支付任何费用。

第三课：运营活动策划与业务叠加

课程互动：大家是如何理解“站点运营活动策划”的？

- 1、商贸客群活动策划与执行
 - 店面促销活动策划
 - 优惠卡券推广
 - 网点商家展示
 - 联动促销活动组织
- 2、银行对商贸客群的关键措施
 - 厅堂商家展示
 - 日常商户互动
- 3、线下实体店业务叠加

- 案例分享：西藏阿里农行商户活动
- 案例分享：江苏连云港邮政商户活动

4、邮政业务前沿阵地的打造

- 案例分享：双引流活动方案讲解（二阶段）
- 金融产品对实体店消费者的全线导入

√安徽马鞍山邮政“月月有惊喜”活动

√江苏苏州邮政“夏日来哉！小确幸”中国邮政&古茗联合活动

阶段总结：站点运营活动策划，可以分为两个部分，第一部分：依托存量收单商户“贡献度分析”为基础，通过电话邀约，批量开展线下实体店负责人沙龙活动，重点在于讲解活动内容及合作模式，顺便推进行方各项金融产品的销售，并逐步推进新增线下实体店的合作，该环节操作的重点需要注意的是，明确讲解与销售的顺序！第二部分：针对线下实体店开展多方式的客户引流，协助实体店组织、开展营销活动，提升商户经营业绩，并以此为基础渗透、开拓、丰富合作商户类型。

第四课：社区团购运行的推进

1、社区团购推进的三大场景及操作方法

- 厅堂场景：

√权益展示

√一句话营销

√工具：套票的使用方法

- 社区场景：

√商户展示

√商户活动

- 消费场景：

√商户展示

√商户活动

- 互联网场景：

√微信群、朋友圈的使用

√快手、抖音的使用

阶段总结：团购推进的重点在于商户和网点的双向引流，银行给商户引流的是精准的客户；商户给银行引流是个人客户到银行办理金融业务，其中，银行端操作的重点是金融产品的营销建议具备如下逻辑，即：第一、先推荐增加客户粘性的产品，如：开卡、手机银行、快捷支付、费用代缴、信用卡、绑定还款；第二、从小产品逐步转向大产品，

如：从个人存款、基金定投、逐步到期缴保险、趸交保险等。

第五课：站点运营数据分析及示范网点打造

1、数据分析

- 商户流水资金及沉淀
- 商户引流客户数
- 站点有价值商户数及新增
- 站点有价值商户业务指标新增
- 存款定活比指标

2、示范网点打造

➤ 网点的选择

√网点物理格局：交通、金融服务便利性、网点空间布局等

√网点商户储备：存量商户数、消费场景及价值商户数等

√网点人员情况：员工人数、职责分工等

√网点配套方案：激励方案等

阶段总结：网点的选择是该项工作开展的前提条件，相关各项激励政策、各层级员工的配合是工作取得成绩的重要手段。