



2天1晚

低成本存款

精准营销工作坊

- 费用有限：礼品送送送，成本涨涨涨，“烧钱”换市场—**苦！**
- 任务繁重：时间紧、任务重、指标多、人手缺一**累！**
- 技能不足：少方法、缺技巧、没套路、效果差—**烦！**
- 红而不爆：大会隆重、人心不动、搞形式、走过场！—**痛！**

用费用换业绩，看似短期引爆，但从长期来看无异于“饮鸩止渴”，难以继，发展低成本存款、构建低成本存款营销体系、储备低成本存款客群规模已成为当务之急。

引流低成本资金、提升客户价值贡献：

低成本存款产能来源的四大核心客群为代发客群、商贸客群、常用卡客群、对公客群，四大客群如何持续发力，必须要有创新思维，持续深入推进客户经营，利用新系统、大数据，做实精准营销，增添转型动力，引流低成本资金，提升客户价值贡献

- 精准分析、挖潜客户
- 资金引流、渠道优先
- 数据为王、全量经营
- 紧盯同业、要留少回

低成本存款是银行零售业务发展的重心、中心，引流低成本资金，提升客户价值贡献是要倾斜精力和资源去用心经营的。客户基础决定发展前景，客户质量决定发展质量，银行企业经营要始终坚持以价值创造为中心。

他山之石、可以攻玉！

经银销帮研发团队多年潜心研究与实战，结合众多银行成功经验及目前金融市场现状。在此特别推出《低成本存款精准营销实战训练营》，本特训营通过精心设计，采用“课堂理论点拨（学）+营销方案实操（练）+现场点评优化（评）+工具流程提炼（习）+全案方案产出（果）”五位一体的实战营销模式。

二、【项目收益】

1) 方案产出：提升参训人员对低成本存款精准营销体系的全面掌握。

——通过思维工具+导师即时引导，提升学员对低成本存款产能来源、方案策划、产品匹配、宣传造势、员工考核、过程管控等全流程的掌握及各方案产出。

2) 业绩倍增：带着方案成果返行，落地实施，创收业绩。

——通过工作坊手把手纠偏，结合本行实际情况，经过导师点评优化，形成适合本行的《低成本存款》全套方案，返行落地实施，快速提升产能。

3) 技能提升

——通过低成本存款全套方案的制定及实施落地，给员工提供营销抓手、增强信心、提升培训综合营销技能，打造绩优营销队伍，提高各岗位在网点营销中的作战能力。

4) 模式建立

——通过对低成本存款产能来源的深度解析，严格按照精准营销的四定原则“定客群、定产品、定方案、定执行”落地执行；，最终形成低成本存款的“四位一体”模式：建立标杆、固化套路、提炼工具、保障执行！

5) 持续学习

——参训学员在返行后3个月内，方案落地实施过程中，所遇问题，可与项目老师进行寻求帮助与支持，确保方案成果的落地与产出。

工作坊结束线上交流平台保留，问题及时解答，经验及时交流，导师每月案例复盘，每群每班设专职班主任。

三、【项目亮点】

- ◆ 精选10家，高端定制
- ◆ 原创团队，现场辅导
- ◆ 小班实战，即学即用
- ◆ 同频共振，博采众长
- ◆ 团队共创，随堂产出

四、【项目特色】

1、产品“爆款化”

说起格力，想到的是“空调”，说起 TCL，想到的是“电视”，说起海尔，想到的是“冰箱”说起咱们银行，想到的是？？？

在各家银行产品趋同的情况下，如何为产品赋能，从由过去带着产品去营销的初级模式转化为带着方案去营销的升级模式，从推销向营销转变，快速实现精准营销。

2、方案“专项化”

针对主打客群的特征、需求（**金融需求和非金融需求**）、兴趣点等制定针对性的营销方案，从过去传统营销模式向新型营销模式转变。



营销活动策划
的 1 个中心



营销活动宣传
的 4 个关键



营销活动执行的
2 个角度



营销活动策划
的 5 个专享



营销活动方案验证
的 3 个步骤



营销活动内容
的 6 个就是

五、【项目日程及内容安排】

时间	环节	事项	参与人员
培训前一天	学员报道	1、机构负责安排老师与学员住宿与餐饮 2、机构负责培训场地的落实与各项物料准备 3、学员自备笔记本电脑到课堂并下载思维导图软件： Mindmaster	机构 银行
第一天	08:30-08:45	1、签到	机构
	08:45-09:00	2、开班仪式：机构发言	机构
	09:00-12:00 14:30-17:30	1、给思路：低成本存款思路梳理、产能来源研讨（实操分享） 2、勤练习：低成本存款不同客群爆点方案制定与解析 产品方案研讨共创 宣传方案研讨共创 活动方案研讨共创	讲师
第一天晚上	19:30-21:00	3、优方案：产品方案分享点评 活动方案分享点评 宣传方案分享点评	讲师

第二天	19:00-17:00		4、强执行：考核方案制定分享 管控方案执行分享 5、精营销：《低成本存款》实战案例解析	
-----	-------------	--	---	--

备注：课程内容会根据贵行的实际情况做微调。

六、【项目产出】

- 本行低成本存款产能来源规划路径
- 本行低成本存款产能来源名单梳理标准
- 本行低成本存款产品方案
- 本行低成本存款活动方案
- 本行低成本存款宣传方案
- 本行低成本存款激励方案
- 本行低成本存款管控方案
- 本行低成本存款落地执行路径图

七、【课程大纲】

一) 低成本存款成功案例解析与经验萃取

- ◆ 对公存款案例解析
- ◆ 商贸客群案例解析
- ◆ 常用卡客群案例解析
- ◆ 代发客群案例解析

二) 低成本存款精准营销落地执行“四定”

1、 定客群

- ◆ 产能来源的主打客群筛选与分析
- ◆ 客群需求分析八步法
- ◆ 客群痛点挖掘与满足措施

2、 定产品

- ◆ 客群需求方向确定
- ◆ 产品塑造/包装三维度
- ◆ 产品塑造/包装参考要素

3、 定方案

- ◆ 活动方案制定 9 要素

- ◆ 执行案制定 4 要素（时间、人物、任务、完成标准）
- ◆ 宣传方案制定 4 个维度

4、 定管控

- ◆ 管控对象
- ◆ 管控措施
- ◆ 管控执行

三) 低成本存款产能来源深度解析（实操）

- 1、共创研讨
- 2、导师现场辅导
- 3、实战分享
- 4、复盘优化

四) 低成本存款精准营销全套方案制定（实操）

- 1、产品方案
- 2、活动方案
- 3、宣传方案
- 4、激励方案
- 5、管控方案

五) 低成本存款方案现场展示、点评优化

- 1、方案展示与点评
- 2、复盘优化

六) 低成本存款方案过程管控（全景图）、工具提炼

- 1、落地执行全景图制作
- 2、低成本存款工具箱建立