



扩面强基 提质增效

——乡村振兴背景下区域信贷市场深耕策略实战班

【课程背景】

信贷营销中，您是否经常有这样的难点与困惑：

- 客户经理在城区的主要营销模式是“熟人营销”“扫街营销”，“熟人营销”资源有限，“扫街营销”效果不佳！如何破局？
- 面对四大行普惠金融 3.85 低利率竞争，如何应对？
- 整村授信，空心村如何解决，如何用时间换空间？
- 整村授信中如何提高用信率，实现“授信用信一体化”？
- 走千访万，如何实现从“走出去”到“走得更好”的有效转变？
- 产品不同，客群不同、获客渠道不同、营销方式不同，如何实现精准营销？
- 如何营销外出务工客群、年轻客群，有什么好的方式方法可以借鉴？
- 如何资源整合，搭建用信场景，实现高效场景化营销？
- 如何让营销人员在城区、农区营销过程中，掌握一套科学的流程和步骤，使营销更加专业化、标准化？如何挖掘城区客户核心需求并抓住其的痛点，实现批量精准营销？

- 如何构建“线上+线下”、“存量+新增”四位一体的营销渠道？
- 销售目前仍旧是以产品推销为导向，而不是客户需求导向，以推销员的身份向客户推销多个产品，沟通成本高、客户感知差，且销售业绩还总是不理想，如何解决？
- 新形势下贷款营销的有效打法有哪些？

【课程收益】

- 强化农商行区域性“大行”品牌地位、农村市场寸土不让、城区市场寸土必争；
- 改变支行对城区、农区市场没有客户的固有认知，解决营销走不出去、走出去找不着人、找着人产品销不出的去问题，实现从“走出去”向“走得更好”的转变；
- 快速提升客户经理城区、农区重点客群精准营销的实战技能，掌握城区、农区精准营销全流程模式，掌握零售业务批量做的高效营销方式；实现人在网中走、档在格中建、格格有服务，建立农村常态化营销机制，创造农村客户多接触点，最终从交往、到交情、再到交易，快速提升客户粘性和忠诚度；
- 对城区、农区客群分类定策，深度拓展，深耕农区“五大”客群，树标杆、立模式、拉产能；
- 了解并掌握授信不用信的六大核心原因、学习掌握用信激活的三大策略；
- 通过拓展支农、支小、支微授信业务基本客户群，提增量、调结构，增收益；
- 深度学习农村营销、社区营销、商圈营销、机关营销、存量激活的实战营销技巧

【课程时间】

2天（1天农区+1天城区，共12课时）

【课程大纲】

Day1: 深耕三农用信激活实战策略与打法

第一部分：深耕农区-挖掘银行营销的“蓝海”

1、银行“营销突围”势在必行

2、农区精准营销：从“整村授信”到“分群用信”

- ◆ 空心村问题如何解决？如何用时间换空间？
- ◆ 授信多、用信少根本原因是什么？如何用信激活？
- ◆ 整村授信已经做了很多次，基层员工不愿意干怎么办？

3、农区精准营销的关键要素

- ◆ 农区精准营销前中后落地方法与技巧等
- ◆ 农区精准营销全流程及核心关键点
- ◆ 农区精准营销话术及情景模拟
- ◆ 农区精准营销活动方案与转化落单

第二部分：农区精准营销的“三大关键”“五步流程”“四化建设”

壹、农区精准营销的“三大关键”

1、第一关键：明定位：

客群精准分类、营销精准击破

2、第二关键：精营销：

核心动作——五个一，达到农区五大核心客群精准覆盖。

3、第三关键：提质效：

用信激活、多产组合交叉营销，提高单个客户贡献度。

二、农区精准营销的“五步流程”

1、农区精准营销第一步：营销准备 做好四选

- ◆ 资源对接
- ◆ 客群精选

- ◆ 营销筹备
- ◆ 网格分工
- ◆ 全流程营销技能准备

2、农区精准营销第二步：方案制定 有效击破

- ◆ 产品方案
- ◆ 活动方案
- ◆ 宣传方案

3、农区精准营销第三步：宣传造势 加强宣贯 立体式，全方位宣传体系建立与告知

4、农区精准营销第四步：批量营销 快速见效 一对多批量营销集中引爆

5、农区精准营销第五步：巧妙跟进 精准落单 黄金时间跟进策略制定与维护落单方式方法

三、过程管理：农区精准营销“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

Day2：城区社群精准深耕实战策略与打法

第一部分：城区信贷市场开发难点解析

- ◆ 客群不精准
- ◆ 宣传不到位
- ◆ 产品无爆点
- ◆ 斗性不激发

- ◆ 管控不到位
- ◆ 技能不达标

第二部分：城区信贷产能来源的渠道解析

- ◆ 存量提升
- ◆ 空白新增
- ◆ 离行挽留

第三部分：城区信贷深耕实战技巧

一、城区社群精准营销六大核心客群

二、精准营销的四定原则

- ◆ 定客群
- ◆ 定产品
- ◆ 定方案
- ◆ 定执行

三、城区客群深耕实战技巧：商圈营销

1、核心理念：银行商圈深耕的“七个关键”

- ◆ 创造周期性到访需求
- ◆ 设计事件营销与氛围营造
- ◆ 利用渠道创造客户流量
- ◆ 利用内部资源实现外拓
- ◆ 锁定核心价值客户群，实现类群营销
- ◆ 充分做好三个联动

2、流程设计：银行商深耕销“六步法”

- ◆ 第一步：营销准备
- ◆ 第二步：打破陌生
- ◆ 第三步：挖掘需求
- ◆ 第四步：产品介绍

- ◆ 第五步：异议处理

- ◆ 第六步：礼貌告别

3、深耕商圈：进商区营销实战策略

- ◆ 商圈客户的批量营销技巧

- ◆ 商圈客户生态圈建设

四、城区客群深耕实战技巧：社区营销

1、“社区营销”OR“社群营销”

- ◆ 社区营销不只是在社区内营销，而是营销社区内的人；

- ◆ 客户在哪里，营销的机会就在哪里

2、社区信贷营销的宣传造势

- ◆ 一个群

- ◆ 10 张海报

- ◆ N 个功能性宣传海报

3、社群营销的批量营销技巧：

- ◆ 关键人对接

- ◆ 前期筹备

- ◆ 会议营销

- ◆ 跟进转化

- ◆ 转介营销

五、城区客群深耕实战技巧：机关及园区营销

1、深耕园区：进园区营销实战策略

- ◆ 对公营销和个人营销的异同

- ◆ 园区企业的拜访模式
- ◆ 园区企业金融需求分析
- ◆ 公私联动的技巧

2、深耕机关：进机关营销实战策略

- ◆ 关系营销：天网、地网、人网的完美结合
- ◆ 高层切入法与底层渗透法
- ◆ 借力营销：利用第三方合作
- ◆ 机关客户的业务推荐技巧
- ◆ 大胆挖转他行客户