



2天1晚

《增户扩面+分群用信》

——用信激活工作坊——

一、【工作坊背景】

问题与困惑：

- ◆ 整村授信中的“空心村”问题如何解决？
- ◆ 授信多、用信少根本原因解析，如何解决？
- ◆ 整村授信已经开展几次了，耗时费力无业绩，员工抵触不愿意干怎么办？
- ◆ 客群不同、产品不同、营销方式不同，如何实现精准营销？
- ◆ 城区小微企业如何营销、存量客户如何挖掘？
- ◆ 如何实现从“走出去”到“走得更好”的有效转变？
- ◆ 如何发展外出务工客群、年轻客群，有什么好的方式方法可以借鉴？
- ◆ 我行的产品与政策貌似不那么给力，客户总是表示其他行的更好，怎么有效策反？
- ◆ 商圈、社区、机关事业单位，新形势下贷款营销的有效打法有哪些？
- ◆ 如何资源整合，实现用信激活的场景化营销？

他山之石可以攻玉！

某省联社 2021 年支行长深耕三农实战班第一期 10 家支行 6 天用信 1883 万、第二期 10 家支行 6 天用信 1920 万、第三期 10 家支行 6 天用信 1547 万，基于良好效果，全省 1300 多名支行长共计开展 18 期；

四川某农商行 2021 年 4 月开展用信激活项目，截至 5 月 17 日，实际

用信提升 9200 万；

四川某农商行 2021 年结合开门红开展用信激活项目，截至 5 月底小额农贷占比由 3.4%提升至 26%；

。。。。。。

二、【工作坊收益】

1) 方案产出：提升参训人员对用信激活精准营销体系的全面掌握。

——通过思维工具+导师即时引导，提升学员对用信激活产能来源、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《用信激活》全套方案，返行落地实施，快速提升产能。

3) 技能提升

——通过用信激活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

——通过对用信激活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；，最终形成用信激活的“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、【工作坊亮点】

- ◆ 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、【工作坊时间】：2 天一夜

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	签到	1、签到	机构
	08:45-09:00	开班	2、开班仪式	机构
	09:00-12:00	授课	1、给思路：用信激活思路梳理、产能来源研讨（实操分享）	讲师

	14:30-17:30		2、勤练习：用信激活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	
第一天晚上	19:30-21:00	现场辅导	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	9:00-17:00		4、强执行：考核方案制定分享 管控方案执行分享 5、精营销：用信激活实战落地案例解析	讲师

五、【课程大纲】

一、给思路：用信激活新思路、新打法

1、银行营销面临的三大难题

- 获客难：坐“椅”待币到主动营销；
- 留客难：产品关系到情感关系；
- 成交难：销产品到销自己；

2、营销突围的三把利刃：产品、营销、服务

- 产品：从本身价值到附加价值；
- 营销：从营销技能提升到营销模式转型；
- 服务：从客户服务到客户体验；

3、授信不用信原因解析

- 产品无感
- 利率较高
- 手续繁琐
- 额度偏低
- 缺少场景
- 技能不足

二、定方案：用信激活方案制定

1、客群选定与客群分析

- 离行挽留核心客群解析：工薪客群、优质小微客群；
- 空白客群新增：年轻客群、外出务工客群、农区客群；
- 存量客群挖掘：存款客户、贷款客户、其他产品联动营销；

2、用信激活的三大策略

- 产品打造：本身价值再挖掘
- 场景搭建：附加价值巧整合
- 宣传营销：宣传造势强推广；

3、用信激活方案制定

- 产品方案
- 活动方案
- 宣传方案
- 激励方案
- 执行方案

三、强执行：用信激活规定动作及实战营销技能

深耕三农：从“整村授信”到“整群用信”

1、核心理念：农区精准营销的“三个关键”

- 明定位：客群分类、精准营销
- 精营销：核心动作——五个一
- 提质效：用信激活、交叉营销

2、标准流程：农区精准营销“五步法”

1) 农区精准营销第一步：营销准备

- 村组对接
- 物料准备

- 人员分工
- 2) 农区精准营销第二步：方案制定
 - 产品方案
 - 活动方案
- 3) 农区精准营销第三步：宣传告知
- 4) 农区精准营销第四步：宣讲会召开
- 5) 农区精准营销第五步：跟进维护
- 3、过程管理：农区精准营销“四化建设”**
 - 技能提升日常化
 - 客户管理精细化
 - 客户活动常态化
 - 用信转化持续化

四、强技能：用信率提升的方法解析

- 在首次准入时进行有效分类提高用信率
- 在年检时提升客户用信率
- 在贷后管理时动态提升客户用信率
- 让客户转介客户适当降价提高客户用信率
- 主动提好后告知客户提高用信率
- 增加粘度提高客户用信率
- 从流失客户中重新获客提高用信率
- 不用信客户如何提高用信率
- 如何用专项营销活动提高客户用信率