

三量掘金存款精准营销项目

一、背景

当前银行业面临经济下行、利率市场化、互联网金融冲击三大考验，同时又面临客户资产去储蓄化、理财渠道多样化的挑战。存款乃立行之本，面对有限的市场，存款竞争成为银行同业最激烈的竞争领域，为了保住市场份额、实现增长目标，各行纷纷祭出宣传武器、利率武器、情感武器。

在对公存款增长乏力的大环境下，低成本的零售业务成为银行增长的新支柱，随着“大零售”时代的到来，揽储战役一触即发。银行业已经到了全面竞争的时代，短期扫街扫楼的外拓，和老客户突击式的营销，固然可以提升时点指标，但如何才能站在客户经营的角度，实现存款稳健增长呢？

三量掘金存款营销方案，是从存量、流量、增量三个客户来源，建立起三量立体营销思维，通过厅堂流量转化+存量激活提升+外拓增量获客的综合施策，实现存量稳健增长。

厅堂流量氛围转化，是通过网点陈列、特色客群活动，通过满足客户的非金融需求留住客户。

存量客户激活提升，充分挖掘网点存量客户资源，通过客户分层梳理、客户权益体系设计、品质客户管户维护，增进与存量客户的接触率和信任感，促进客户将他行资产向我行转移。

外拓增量获客增长，是积极主动“走出去”，彻底从“坐商”向“行商”转变，员工走出去，客户请进来。选择进商圈、进企业、进社区，在外拓中发现客户、理解客户、营销客户。

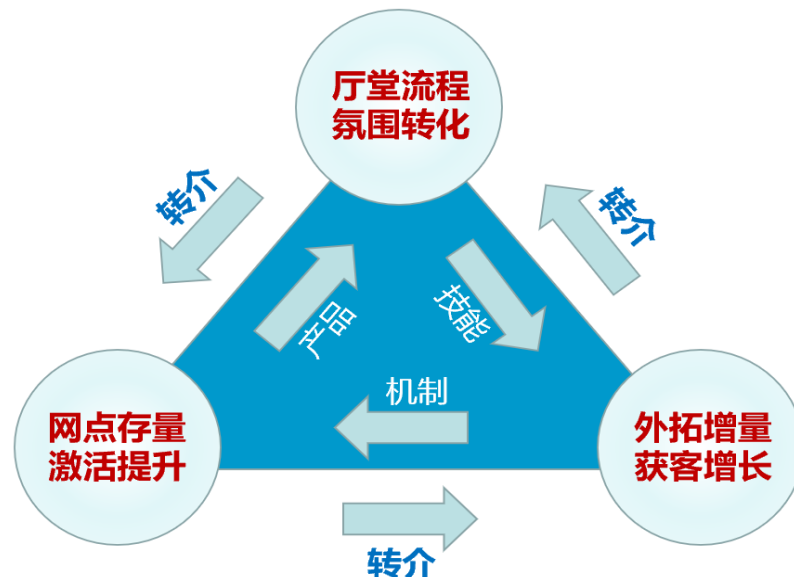
二、项目总体规划

(一) 项目模式

- 1、外部以“三量掘金”思维为揽储指导思想，存量、流量、增量立体营销获客；设计具有亮点的产品优惠套餐，设计转介权益和转介流程，鼓励客户成交和转介；
- 2、内部以“产品、技能、机制”为三大抓手，提炼产品优势，提升营销技能，优化激励手段，塑造比学赶帮超的良性竞争氛围。

(二) 项目特色

- 1、经典：经典项目，经典实施，数十家客户合作验证，效果显著
- 2、实战：紧跟银行营销发展趋势，紧贴客户需求，方法工作实战实效
- 3、系统：集中培训+实战辅导



+每日复盘+固化跟进，四位一体，循环改善

4、灵活：根据客户需要和实际情况，可提供 7-30 天定制方案

5、固化：老师赠送并教会学员多种营销工具和表格，简单易用

(三) 项目准备

1、产品设计

2、组织准备

3、客户资源准备

4、物料准备

5、氛围准备

(四) 项目实施流程

阶段	时间	项目内容	责任人
调研阶段	前期 远程	1、市场整体情况和同业市场份额； 2、我行产品政策，与同业产品比较； 3、我行网点、团队基本情况； 4、主要营销机会、客群。	行领导 相关部门 网点负责人
准备阶段	1-2 周	产品设计、组织准备、营销政策方案和激励方案 设计、客户资源准备、物料准备、氛围准备	行领导 网点 培训公司
培训辅导阶段	D1	集中培训： 1、银行业发展趋势与营销转型 2、厅堂流量客户氛围转化 3、存量客户激活提升 4、外拓增量营销 5、自媒体与社群营销 6、团队营销策划，团队建设 7、营销活动项目管理	辅导老师 网点和相关 部门人员
	D2	1、营销策略： 存量客户分类优选，确定主打客群营销方案，确定存量营销、外拓营销、沙龙营销方案，确定负责人及阶段性节点指标；目标任务分解与激励，转介机制设计； 2、氛围布置： 厅堂合理陈列，营销氛围营造 3、网点营销： 大堂经理营销辅导，柜面营销辅导，厅堂协销，厅堂微沙龙辅导 4、营销实施： 厅堂营销、存量电话营销、外拓	辅导老师 网点和相关 部门人员

		营销活动实施； 5、晚课复盘： 业绩追踪，工作汇报，老师复盘，晚课分享《存量客户电话邀约》，集中电话演练	
	D3	1、营销策略： 存量客户分类优选，确定主打客群营销方案，确定存量营销、外拓营销、沙龙营销方案，确定负责人及阶段性节点指标；目标任务分解与激励，转介机制设计； 2、网点营销： 厅堂协销，电话营销，厅堂微沙龙实施 3、外拓营销： 商圈外拓、村居外拓 4、社群组建： 以网点为单位组建或盘活微信群 5、晚课复盘： 业绩追踪，工作汇报，老师复盘，晚课分享《社群微沙龙实操》，集中电话邀约	辅导老师 网点和相关 部门人员
	D4	1、网点营销： 厅堂协销，电话营销，厅堂微沙龙实施 2、外拓营销： 商圈外拓、村居外拓 3、公私联动： 对公单位关键人拜访，个金合作洽谈 4、社群微沙龙实施 5、晚间安排： 不开夕会，稍事休整；群内业绩追踪，工作汇报，老师点评复盘；观摩社群微沙龙实施	辅导老师 网点和相关 部门人员
	D5	1、网点营销： 厅堂协销，电话营销，厅堂微沙龙实施 2、外拓营销： 村居外拓，社区路演宣传 3、工薪讲堂： 对公单位工薪客群理财讲堂实施 4、社群微沙龙实施 5、晚课复盘： 业绩追踪，工作汇报，老师复盘，晚课分享《社区外拓实操》	辅导老师 网点和相关 部门人员
	D6	1、厅堂联动： 柜面开口营销、厅堂联动营销、微沙龙营销辅导 2、外拓营销： 村居外拓，社区路演宣传 3、存量营销： 意向客户电话跟进、活动邀约； 4、晚课复盘： 业绩追踪，工作汇报，老师复盘；经验提炼萃取：电销话术、转介话术、策反	辅导老师 网点和相关 部门人员

		话术、电前短信、典型客户案例等	
	D7	<p>1、营销实施：厅堂营销、存量电话营销、外拓营销实施；</p> <p>2、固化方案：网点后续营销策略与营销活动执行方案沟通研讨，制定营销固化方案；</p> <p>3、业绩盘点：业绩指标冲刺，业绩数据盘点，团队营销技能、状态、新客资源盘点；</p> <p>4、项目总结会：</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 项目总结 ➢ 固化方案宣导 ➢ VCR 回顾 ➢ 学员分享 ➢ 业绩通报、颁奖典礼 ➢ 合影留念 	<p>行领导</p> <p>辅导老师</p> <p>相关负责人</p> <p>网点和相关 部门人员</p>

四、项目执行保障

（一）行领导自上而下全力支持

- 1、落地辅导目标设定
- 2、共同制定绩效考核与奖惩制度
- 3、战队签署军令状，认领目标奖惩
- 4、行领导参与启动会、表彰大会并发表讲话，随时关注营销动态并激励

（二）客户数据分析并制定营销策略

- 1、盘活存量客户营销策路
- 2、提升临界客户营销策略
- 3、转化到期客户营销策略
- 4、经营特定客户(老年、女性等)线上线下社群营销策略
- 5、稳固高端客户营销策略
- 6、外拓商区、社区、园区，农区营销策略

（三）营销氛围营造

- 1、厅堂营销氛围设计与实施
- 2、辅导期战斗氛围营造
- 3、沙龙氛围营造

（四）营销战队士气与激情

- 1、态度第一，技能第二；行动第一，理由第二
- 2、阶段任务：启动会上有决心，学习期内有要求，辅导期内有士气
- 3、文化引导：领导和老师正面引导，正向鼓励，塑造典型，时刻注意提升战队营销士气与激情

五、存款营销案例花絮


营销氛围营造示例

第三战区人民东路支行

营销心得

“感恩十年，回馈有礼”已经接近最后的尾声了，在吴老师的指点与帮助下，我们完成了这次劳动竞赛任务，同时也学到了很多营销技巧。

都说团结就是力量，实践是检验真理的唯一标准，在这五天里，人民东路支行的全体成员在参与库尔勒银行“感恩十年，回馈有礼”开门红营销活动中，用实践证明了这一真理。我们团结合作，以饱满的热情参与此次营销竞赛中，运用吴章文老师这些天为我们传授的营销技能，通过厅堂营销、电话营销、策反营销微沙龙，以及客户的联动营销等成功完成了我们制定的目标任务，这使我们的热情更加高涨，就像我们的



一天的培训下来，很疲惫，但也是收获满满，吴老师生动有趣的教学方式让疲惫的身躯得到满满的慰藉，营销技巧已经学到，剩下的就是实践了，千里之行始于足下，今天要好好休息，做好计划，明天以饱满的精神状态冲锋陷阵，不负誓言，不负领导期望，不负老师教导，一步一个脚印，努力努力再努力，加油加油再加油，跟五组的同事们一起为荣誉而战！

感恩十年，回馈...销交流群(158)

一战区李季 (库尔勒支行)

越战越勇！看到各行发的图片，禁不住地激动与兴奋，更有感动。我们库行人太棒了，更多潜能，更多可能！

二战区巴音东路支行

萨依巴格市场(库尔勒市交通东路75号)

二战区巴音东路支行

二战区巴音东路外出营销

一战区李季 (库尔勒支行)


吴老师和卞助辛苦了！

第五战区北山路 李燕

第五战区北山路支行营销心得

一周的外拓营销培训转眼即逝，时间不长，收获颇多。实践外拓、总结会议、每一个环节都历历在目。

夕会，我们一起分享白天战果和经验，听吴章文老师授课，讲心态，讲营销，做演练，各战区总结做的好与不好的地方，为表现优秀的支行颁发奖励。白天，我们深入拓展，带上头一天的武装，我们底气更足了。由最开始的声音胆怯到最后融入团队的欢乐，由五战区发扬密切协作的团队精神，冲破支行之间的界限，强强联合，主动出击，北山路与兄弟支行天山西路以及总部支援人员，共创五战区辉煌，每一个环节的互动，再到最后的公明



草莓奶冻

草莓奶冻

作为新进员工，很荣幸有机会参与此次活动。经过今天一天的理论学习，我受益匪浅，尤其是吴老师精彩的授课让我印象深刻，同时也让我对未来几天的团队营销活动充满了信心和期待，我们一起加油！

浦北国民开门红组长群(11)

KY 浦北国民村镇银行吴少美

吴老师考虑周全，超级暖心的夕会方式，感恩能遇到您这位好老师，还有您们那么优秀的一个团队，这几天辛苦您们了！伙伴们我们大家一起加油

KY 浦北第二战区张黄支行陈小佳

KY 浦北第二战区张黄支行陈小佳

吴老师杨老师指导营销工作

早上9:52

@守护

第二战区梨乡路支行李海霞

第二战区梨乡路支行2月28日夕会心得

《你是自己的巨人》

今天吴老师在夕会中分享了一段令人激情涌动的视频《面对巨人》。观后感始终有一股巨大的暖流在胸中涌动，久久不能释怀，脑中始终回荡着“keep going, do your best!”的呐喊。

不去尝试永远不知道自己能够走多远。如果没有这次集中竞赛团队荣誉的驱使，我可能永远不知道自己还能够那么熟练的向陌生人介绍产品，永远不知道自己在高强度工作下还可以坚持再坚持。有时候我们总是会受到固定思维的影响，固执的认为有些事物是超出我们能力范围的，当面对的时候会把这些事情丢给别人或者畏步不前。但是奇迹往往是在努

KY 一战区张广林 营业部

马上天亮了，还不休息

哈哈，在处理一个方案，还需要一会，你赶紧睡吧，明天还要干活

我这俩脑子的客户

正在塞选精准的

心在哪里，成就就在哪里

辛苦了老师

隆安农商行...训练营(69)

没有压力就没有动力

四组4分队陆菲 18878628413

隆安4组组长马世美 13737116543

@四组4分队陆菲 18878628413 疯了，还不休息

没有最拼，只有更拼！

(二) 团队营销氛围营造示例

(三) 节日营销策划示例



厅堂微沙龙营销



电话营销演练



拓企业



拓社区



拓农区



拓商圈

1. 功能分区: 灯展区、宣传区、答题和兑奖区

(四) 三量掘金营销场景示



流量客户路演宣传营销



公司客户工薪客群宣讲营销



借力渠道平台宣传营销