

《聚合支付场景化营销》

【课程背景】

聚合支付起源于国外，兴盛于中国，当前移动支付已经成为商业场景中主流支付手段。随着智能手机的普及和聚合支付市场的爆发，消费者从 PC 端向移动端加速迁移，2018 年中国第三方移动支付交易规模已达到 170 万亿元，同比增长 68%。

这在一波移动支付浪潮中，支付宝、财付通占得八成以上市场份额，代表官方的云闪付于 2017 年加入战团，各家商业银行也相继推出了自己的聚合支付产品。聚合支付作为商业银行的一个切入产品，在提升支付结算服务水平，推动业务转型方面发挥重要作用。发展聚合支付，不仅可以推动收单业务，还能以聚合支付为纽带，运用大数据技术深度挖掘中小商户的经营状况和融资需求，提供信贷融资、存款理财、电子银行等全面金融服务，打通小微企业综合金融服务的“最后一公里”。

商业银行聚合支付的传统推广方式，主要通过外拓、扫街营销实现产品覆盖，但营销困难，商户使用率低，产生大量沉淀成本。同时，有些银行员工存在对本行、他行产品了解不够、信心不足，营销手法单一的问题，这也在客观上增加了营销困难。

本课程通过移动支付发展趋势解读、营销策略分析、营销场景模式、后期维护要点的学习，建立起聚合支付渠道策略和场景化营销思维，掌握聚合支付的实战营销手法。

【课程收益】

- 1、了解移动支付发展的现状与趋势，提高对聚合支付推广的重视度和紧迫感；
- 2、学习聚合支付渠道策略，拓宽渠道营销模式；
- 3、建立场景化营销思维，掌握不同场景下的客户定位与营销活动组织流程；
- 4、掌握常见的聚合支付实战营销手法；
- 5、强化客户经营思维，提升聚合支付客户的使用率和忠诚度。

【培训对象】 业务拓展部门、电子银行部门、机关管理人员和客户经理等

【授课老师】 吴章文

【培训时间】 1天 (6h)

【课程大纲】

第一章 移动支付竞争格局与趋势解读

一、银行 4.0 时代突围之道

1、从第一性原理看客户需求

【延伸思考】 客户到底需要银行解决什么问题？

2、移动互联网对传统生活消费方式的颠覆

3、银行生存状态透视

4、商业银行与移动互联网的竞争与合作

【互动活动】 银行与移动互联网什么关系？

二、移动支付市场形势分析

【视频教学】 《空付》时代

1、聚合支付对银行发展的重要意义

2、移动支付市场竞争格局

3、移动支付的下一波浪潮

4、商业银行聚合支付的机遇与挑战

第二章 竞争力分析与策略选择

一、区域市场战略地图

1、容量：本地商业机构存量、增量

2、机会：本地商业机构竞争程度分类

3、定位：我行聚合支付主打客群、辅助客群

4、分布：目标客户区域分布图

【小组作业】讨论、搜集本地市场核心数据和市场资源

二、同业情报

1、在本地提供移动支付的银行与企业

2、主要竞品的合作政策要点

3、主要竞品的优劣势分析

【案例分析】广西某农商行云闪付营销为什么一炮打响？

【小组作业】研讨本地市场竞争同业的移动支付产品、政策和优劣势

三、产品竞争力分析

1、我行聚合支付合作政策要点

2、我行聚合支付产品 USP

3、我行聚合支付产品营销机会

【小组作业】本地市场竞争同业的产品、策略分析

四、营销策略选择

1、渠道策略：梳理有效的获客方式

2、销售策略：确定有效的销售手法

3、人员策略：营销效率效益最大化

4、运营策略：过程管理与跟进策略

【小组作业】制定我行聚合支付营销策略

第三章 聚合支付营销模式

一、整体方案营销

- 1、商业综合体等机会挖掘
- 2、需求挖掘
- 3、公关营销
- 4、聚合支付结算业务嵌入

【案例分析】某百货商城交易结算整体解决方案

二、渠道批量营销

- 1、渠道规划
- 2、渠道需求把握
- 3、聚合支付推介会组织与实施
- 4、渠道维护

【案例分析】某联社渠道批量营销与交叉营销成功解析

三、外拓地推营销

- 1、营销网格与营销组织
- 2、商户需求把握
- 3、大商户、小商户的营销手法
- 4、不同接受程度商户的营销手法
- 5、不同忠诚度商户的营销手法

【案例分析】某团购平台“天狼计划”地推攻略

【角色演练】探寻商户潜在需求

四、路演营销

- 1、路演场景选择
- 2、路演活动策划
- 3、路演活动组织

[【案例分析】菜市场路演 2 天办理激活 226 户云闪付](#)

五、自媒体营销

- 1、塑造自媒体形象
- 2、微信、H5、抖音的传播策略
- 3、流量经济与转化效率

[【案例分析】为什么医美营销李经理的朋友圈受欢迎？](#)

第四章 聚合支付营销技巧

一、商户需求挖掘技巧

- 1、结算类需求
- 2、融资类需求
- 3、投资理财类需求

[【视频教学】《非诚勿扰》引导发问](#)

二、产品呈现技巧

- 1、FABE 产品呈现
- 2、与微信支付宝对比优势
- 3、与他行产品对比优势
- 4、与同业政策、服务对比优势

[【视频教学】瓜子二手车直卖网广告解析](#)

[【课堂练习】聚合支付产品 FABE 介绍话术](#)

三、异议处理技巧

- 1、常见异议
- 2、异议处理三步法

四、成交技巧

- 1、直接促成法
- 2、二选一法
- 3、利诱法
- 4、假设成交法
- 5、绝地反击法

五、售后客户管理策略

- 1、交付时限管理
- 2、使用辅导管理
- 3、意向客户跟进管理
- 4、商家活动提升使用率
- 5、定期回访管理