

银行深耕四区外拓营销

一、新常态下银行经营面临转型

(一) 网点经营面临“五化”挑战

- 1、客户服务去网点化
- 2、消费支付移动化
- 3、金融业务垂直化
- 4、金融信用人格化
- 5、线上线下融合化

(二) 营销逻辑的转变

- 1、从销售产品到经营客户
- 2、客户经营三个关键点

(三) 银行经营形势倒逼“走出去”

- 1、从银行 2019 年报看经营形势
- 2、从近年各家银行“转型”热潮看银行人职业发展

二、深耕四区外拓营销场景

(一) 社区外拓

1、社区宣传“四到”

家里能看到

问人能知道

厅堂能找到

街上能碰到

2、社区分类营销策略

开放式社区

托管式社区

堡垒式社区

3、社区摆摊路演要点

场地要素

物料要素

人员要素

氛围要素

【课堂作业】社区摆摊分工点位图

4、社区外拓开发活动策略

社区联合公益活动开发

楼长、荣誉支行长开发

敬老日活动

银商联盟开发

百万到家敲门活动

亲子特卖会活动

小小银行家活动

(二) 政区/园区外拓

1、按图索骥，寻找目标客户

公开资料法

缘故转介法

客户裂变法

陌生拜访法

天眼法

2、制订拜访计划

营销要打提前量

有备才能无患

明确拜访时间、对象、方式、策略、工具

【课堂作业】制订一份拜访计划表

3、金融服务方案呈现

方案设计思路

方案呈现黄金法则：金字塔结构

【延伸思考】怎样体现金融服务方案差异化优势

4、单位客户个人业务营销场景

强关系人场景

弱关系人场景

批量宣讲场景

逐个科室营销场景

【场景演练】客户单位晨会宣讲信用卡

(三) 商区外拓

1、商圈营销目的

营销产品

宣传品牌

建立档案

2、陌拜营销流程

3、陌拜营销准备

目标准备

心态准备

话术准备

形象准备

物料准备

4、外拓分工与协同

A、B角职责划分

【场景模拟】2人小组商户拜访协同营销

三、外拓营销流程与实战技能

1、挖掘需求

MAN 法则

SPIN 需求提问法

【课堂练习】社区活动中用 SPIN 法挖掘大额存单需求

2、产品介绍

FABE 法则

【课堂练习】FABE 法介绍消费贷产品

3、异议处理

客户异议的种类

绿灯、黄灯、红灯观察法

异议三步处理法

【课堂练习】三步法处理客户异议

4、促成成交

成交信号

五种经典成交方法

5、赞美决定

客户不是怕买贵，是怕买得比别人贵

6、请求转介

四种转介策略

【课堂练习】请求成交客户定向转介上下游客户

课程小结