

《数字化转型期城农商行存款营销新思路》

【课程目标】

- 认知银行数字化转型的必然性，了解数字化转型思路，掌握数字化转型期银行人所需具备的技能，解决银行一线网点现阶段所面临的“新增获客难、存量流失多、人员配备少、指标任务重、渠道利用差、产品较单一”六大难题。
- 掌握数字化转型期借助网点+线上（微信、短视频）+精准活动策划+产品突击小分队建设等多渠道获客思路，了解分层级、分客群、分片区、分时段的多元化客户经营思路。
- 掌握利用存款拳头产品做到存量存款客户的提升、客户他行存款挖掘的技巧。掌握客户他行财富产品转化存款的思路以及利用吸存留存工具（如扫码支付、代发、贷款）做到新增存款的流程。

【课程特色】

- 课程关注当下最新银行业发展形势，与时偕行，带给学员最新网点转型升级课程。
- 课程关键节点设计研讨、演练、实操环节，并辅助流程工具，达到现场掌握、现场进步的效果。
- 课程关注技能落地的同时，关注认知模式的引导和转变，激发学员在课后做到持续学习、持续成长的效果。

【课程对象】

网点负责人

【课程时长】

1-2 天

【课程大纲】

第一讲：现阶段城商行面临的挑战和机遇及数字化转型思路

重点内容：城农商行应该走出一条具有自己特色的发展道路

1. 电子银行的普及和多产品绑定使得自然新增客户越来越少
2. 相较于大行，城农商行的产品相对单一，而越来越多的客户选择多元化资产配置
3. 行业内外竞争激烈及客户经营不到位使得存量客户流失
4. 人员少，智能设备弱使得人均产能相对低下
5. 单一的物理网点经营已很难匹配客户的消费习惯
6. 存款营销陷入“比利息，比礼品”的怪圈不能自拔

解决思路：数字化转型的底层逻辑就是通过数据分析，找到适合我行的客户，精准营销

- ◇ 获客：数据分析，主抓重点客群（老年、亲子、商户、代发、贷款等）
- ◇ 存量：分层、分客、分片、分时多渠道经营
- ◇ 人员：劳动组合优化，提升智能设备转化率
- ◇ 渠道：塑造网点+线上+平台经营思路
- ◇ 产品：人无我有，人有我优，人优我异

第二讲：存款营销主抓系统存量（留存+提升）

重点内容：服务营销无边界，互联网时期线上+服务营销模式

1. 分层分类
 - ◇ 基于金融资产及客户贡献度的分层策略
 - ◇ 基于金融产品的客户分类
 - ◇ 基于客户社会角色的分类
 - ◇ 基于网点阶段目标达成的客户分类
2. 电话：建立联系
 - ◇ 预热短信

- ◇ 首电联系
- ◇ 邀约见面（开场白、激发开口、说明来意、异议处理、目标达成）
- 3. 微信：深度链接
 - ◇ 形象塑造
 - ◇ 日常互动
 - ◇ 朋友圈经营
 - ◇ 微信群活动
- 4. 面谈：促成提升
 - ◇ 定期到期凑整提升策略
 - ◇ 活期生活用卡策略
 - ◇ 理财到期转化策略
 - ◇ 贷款客户存款提升策略
 - ◇ 收单客户存款提升策略

第三讲：存款营销稳抓厅堂流量（含网点周边社区营销策略）

重点内容：五定（定客群、定主题、定场景、定流程、定话术）打造厅堂精准营销

1. 确定到访客群（主抓四类存款客群）
 - ◇ 老人
 - ◇ 妇女
 - ◇ 个体经营者
 - ◇ 大客户
2. 确定厅堂主题（厅堂活动策划）
 - ◇ 老人（占便宜类、体验类、尊享类）

- ◇ 妇女（亲子类、体验类、平台合作类）
- ◇ 个体经营者（合作类、便利类、差异类）
- ◇ 大客户（尊享类）

3. 确定业务场景

- ◇ 获客类业务
- ◇ 流入类业务
- ◇ 流出类业务
- ◇ 线索类业务

4. 确定营销流程

- ◇ 客户识别——找对人
- ◇ 激发开口——做对事
- ◇ 营销切入——说对话
- ◇ 联动营销——借对力

5. 确定营销话术

- ◇ 活期绑定话术
- ◇ 他行策反话术
- ◇ 商户引流话术
- ◇ 大客户留存话术
- ◇ 大额取现挽留话术

第四讲：存款营销细抓目标增量

重点内容：走出去，请进来，留得住

1. 存款增量来源的三个主要抓手

- ◇ 代发

- ◇ 贷款

- ◇ 收单业务

2. 存款增量来源的整体思路

- ◇ 找对人（数据分析，打造内线，内部配合）

- ◇ 做对事（制定策略，关键节点）

- ◇ 说对话（话术设计，沟通技巧）

- ◇ 借对力（工具制作，信息留存）

3. 典型客群开拓思路实操

- ◇ 代发客户（人员配置、谈判技巧、代发留存）

- ◇ 贷款客户（批量开发、拜访铺垫、沟通技巧）

- ◇ 收单业务（批量开发、流程梳理，营销话术）

4. 5G时代线上线下联动营销模式

- ◇ 短视频风口已到来

- ◇ 短视频平台分析

- ◇ 银行网点短视频运营关键：定位

- ◇ 网点短视频作用：网点—微信—短视频联动

- ◇ 短视频内容设计：定客群、定风格、定思路、定结果

- ◇ 直播内容设计：问题点、切入点、关键点、价值点、兴奋点

- ◇ 直播技巧：引流、开场、宣讲、互动、收尾

- ◇ 网点、微信、短视频联动思路解析