

# 《存贷两旺 赢战》开门红

留住客户的永远是收益而不是免费

## 01 课程背景

□疫情后，经济发展速度低于预期，市场处于低位运行，社会财富增长缓慢，存款指标完成依赖于存量的再提升和他行策反，大众的存款意识无法弥补社会财富的不足，如何低成本稳存、提存、策反是银行面临的共同难题。

□普惠金融政策的多年持续考核，市场产品同质化严重，普惠贷款利率内卷，中小微企业客群营销竞争惨烈，买方市场形成。尤其2023年的政府《通知》文件精神，聚焦九大渠道，重点扶持个体工商户，市场竞争再次加剧！

□十九大，习近平总书记提出乡村振兴策略，作为我国全面建成小康社会的七大发展战略之一，乡村振兴战略在七大战略中排在 C 位，各家银行纷纷网络下沉，开发农区市场，营销农区客户，服务三农发展，农村成为各家银行乡村振兴的主战场，农区营销如何做有效且持久。

□开门红，重在顶层设计，顶层设计不清，落地执行不明，顶层设计如何做，如何布局，规划整个赛季，有步骤、有节奏、有管控？

□开门红，百家争鸣，一线员工不仅要有精湛营销技能，而且要收顺手的营销工具、例如精准的营销名单、恰到好处的营销话术，应情应景的营销活动。。。站在开门红总设计师总行的角度，在开门红

来临之前，需要做哪些战前筹备工作？

□开门红，全年红，氛围就是生产力，厅堂营销的氛围如何布置，更吸睛、更应景、更有助于营销工作的开展。

## ☞02 课程收益

□开门红营销-267 顶层设计思路

□开门红营销员工必备技能

□开门红厅堂营销活动设计方向

□存款产能来源与营销策略

□贷款产能来源与营销策略

□不同客群的营销获客方法

□电话邀约逻辑与话术

## ☞03 课程特色

□-内容设置-实战案例呈现：结合多年丰富实战经验，以真实的实战案例结合应用场景，边学边干，结果导向。

□-结构设置-‘学习+练习’组合模式：理论教学与技能练习一体化，让学员“听得懂、记得住、学会用”。

□-授课设置-‘竞赛’学习模式：斗性战胜惰性，状态决定学习效果，激发学员热情，用良好的状态下，汲取课堂知识，提升授课效果。

## ☞04 适用对象

□业务条线的决策层与执行层

## ☑05 授课方式

□导师讲解 + 案例推演 + 讨论分享

□互动式学习 + 体验式培训

## ☑06 授课时间

授课时间：3天

## ☑07 课程大纲

### **模块一：2024 开门红营销现状分析与突围策略**

- 一、普惠金融政策推动下，银行营销竞争方向分析
- 二、乡村振兴政策指导下，农村营销市场的发力方向
- 三、疫情后的经济市场，银行营销面临的三个“包围圈”与突围策略

### **模块二：2024 开门红顶层设计 267 支撑逻辑**

- 一、开门红业绩倍增双轮驱动
- 二、开门红业绩倍增“六力”体系
- 三、开门红业绩倍增“7套”方案

### **模块三：存款业务提升策略**

- 一、存款产能提升两个渠道
- 二、产品打造与包装

### 三、低成本存款的目标客群分析

案例研讨：存量白发客群低成本存款批量营销--退休金代发营销案例

案例研讨：增量专业市场低成本存款批量营销--聚合支付营销案例

### 四、存款营销活动的设计与宣传

案例研讨：某银行开门红存款营销方案--达标有礼案例

## 模块四：贷款业务提升策略

一、贷款产能来源梳理

二、商圈个体户客群贷款产品营销策略

案例研讨：某银行专项客群的定向营销--一品一策案例

三、消费类贷款产品的批量获客策略

案例研讨：某银行 525 小微企业信贷营销--资源整合案例

## 模块五：农区批量获客营销策略

一、农区常见营销模式分享

二、农区深耕营销的底层逻辑与客群分类

三、农区掐尖营销--种养殖大户座谈会营销流程与技巧

案例分享：多家银行，座谈会流程执行技巧--图片视频分享借鉴

四、务工返乡客群座谈会专项营销-'12 定策划案'撰写

案例分享：2022 年，某银行开门红农区座谈会批量营销座谈会方案分享

## **模块六：客户经理营销获客必备技能**

### 一、一对一沟通致胜营销‘六步法’

案例分享：某小微企业负责人沟通营销需求挖掘技巧

### 二、一对多营销获客--五精赢销发逻辑

案例分享：某银行厅堂沙龙营销全流程

### 三、客户邀约高效电话沟通技巧与话术

话术研讨：针对银行五大类客群的消费贷产品的电话沟通营销话术

## **模块七：中收产品快速营销法-保险、贵金属**

### 一、面对中收产品，客户的特点与营销要点

### 二、中收产品通俗化语言的表达方式

### 三、中收产品营销的结构化表达--136 快速营销法

### 四、客户异议处理方法：YBSC 话术结构

话术案例：期缴保险-终身寿险话术结构分享

## **模块八：网点营销氛围打造**

### 一、氛围打造的两个主题与布展

### 二、厅堂微沙龙举办的流程与要求

案例教学：高效厅堂微沙龙营销的流程展示与研讨