

信贷微咨询项目体系

增户扩面 信贷强基
城区信贷精准营销模式与技巧
项目说明书

高峰老师

目录

01 项目背景

02 项目思路

03 项目价值

04 项目执行

05 课程大纲

06 老师介绍

一、【项目背景】

城区信贷客群市场，历来是众多银行营销的必争之地，是银行产能来源的主要市场。客户对于金融产品的选择，拥有多家银行选择空间。对于产品和科技相对较弱的银行而言，获客的产品成本、时间成本、难易程度以及客户的维护成本都比较高。尤其对于疫情过后的信贷市场呈现“还贷一片天”的局势，对于营销人员而言，金融机构间的竞争本已是红海一片，加上疫情的影响，用“雪上加霜”形容目前的处境有过之无不及。面对当前的竞争环境和疫情过后，百废待兴的信贷市场机会，如何让银行营销人员以“熟人营销”“扫街营销”的单一营销方式，向高效精准营销获客方式转化，使营销更加专业化、精准化，实现**多产品综合营销、1+N组合营销**，刻不容缓。

经过老师多年项目实战经验，结合众多银行精准营销的经典成功案例，特别推出《城区信贷精准营销模式与技巧》，本项目通过精心设计，从城区客群综合营销角度出发，采用“理论课程点拨+实战落地辅导+现场点评督导+技能突破提升+固化及常态化建议”五位一体的实战营销模式，将整个存量客群提质增效精准营销形成全闭环模式，从而提升支行整体效能。

二、【项目思路】

该项目以“定客群+定产品+定方案+强固化”精准营销设计思路，项目通过实战辅导与复盘纠偏的落地方式，实现练技能、促产能、强固化、能传承的项目效果。

定客群

对银行优质存量客户（存量贷款客群、存量聚合支付、存量有效对公户等）进行梳理盘点，筛选出能够进行精准营销的客户名单，并对目标客群进行调研分析；

定产品

在各家银行产品趋同的情况下，为产品进行赋能，化被动为主动，快速实现精准营销；

定方案

通过前期调研情况，有针对性的对参与培训的宣讲人员进行集中授课，针对爆款产品客户的特征、需求（金融需求和非金融需求）、兴趣点制定对应的专项营销方案，带着方案去营销，实现由推销到“营销”的转变；

强固化

帮助银行建立后期固化管理制度，协助银行制定内部优秀宣讲人员选拔培养机制，建立以师带徒制度，协助银行建设一支“兵强马壮”的专业营销队伍。

三、【项目价值】

锻炼营销队伍：培育，激发团队活力，助力团队整体业绩倍增；

内化一种方法：内化一套城区信贷营销高效获客方法，提升营销成功率；

沉淀一套工具：通过整体项目的实操，沉淀一套城区信贷营销工具包；

学习一种思维：通过理论学习，转变传统营销思想，学习一对多批量营销模式；

掌握一项技能：掌握一项针对存量优秀客户的裂变营销流程；

四、项目执行【9天=2+7】

2天战前筹备：1.5天实地走访调研+方案设计定稿、0.5天示范网点推动会

2天培训大课：逻辑思维、营销流程、筹备通关检验

5天实战复盘：现场辅导、现场纠偏、导师示范、晚上复盘、问题解决、营销技能再提升

时间	参与人	内容概要	结果呈现
第一阶段：战前筹备：2天			
	相关领导 项目组	1、项目调研诊断与访谈 <ul style="list-style-type: none"> ● 总行各部门访谈与诊断 ● 支行/网点多维度访谈与诊断 ● 数据及资料调研与研读 ● 同业产品及活动调研与诊断 2、制定整体营销活动执行方案策划 3、整体方案落地示范网点推动会	<ul style="list-style-type: none"> ● 产品梳理与产品优化 ● 用信激活活动策划 ● 激励方案与产品积分标准 ● 配套物料清单 ● 下阶段工作推进安排
(与上阶段间隔1周左右) 第二阶段：项目执行期：7天			
第1-2天 城区信贷精准营销理论培训+项目筹备实地验收通关抽检	支行长 客户经理	1、理思路：城区开发难点解析 2、梳渠道：城区信贷产能来源渠道解析 3、给方法：存量客群信贷深耕实战技巧	信贷精准营销全流程 信贷精准营销沟通话术
第3-6天 市场实战落地辅导	支行长 客户经理	1、信贷营销全流程导入 2、精准营销话术实战应用纠偏 3、城区精准营销全流程落地辅导 4、信贷精准营销前中后落地方法与技巧落地辅导	<ul style="list-style-type: none"> ● 城区精准营销产品分值及评分标准统计表 ● 城区精准营销所需物料及注意事项 ● 城区精准营销全员业绩汇总表
第4、5天晚上 复盘总结提升	支行行长 客户经理	1、学员提炼实战中所遇问题，分享营销技巧及经验 2、讲师点评、总结，现场答疑解惑 3、针对白天营销问题再次以情景模拟方式强化与演练等	
第7天上午 固化会议	银行项目组 及相关领导	1、支行固化想法及建议分享 2、固化制度研讨定稿 3、固化与常态化管控细则要求	
第7天下午 总结会议	参训人员 及相关领导	1、项目总结与再提升 2、城区精准营销全流程再次强化 3、项目业绩汇总与颁奖 4、农区精准营销常态化与固化再强化	

备注：课程内容会根据贵行的实际情况做微调。

五、【课程大纲】

第一部分：城区市场开发难点解析

- ◆ 客群不精准
- ◆ 宣传不到位
- ◆ 产品无爆点
- ◆ 斗性不激发
- ◆ 管控不到位
- ◆ 技能不达标

第二部分：信贷产能来源的渠道解析

- ◆ 存量提升
- ◆ 空白新增
- ◆ 离行挽留

第三部分：存量客群信贷深耕实战技巧

一、精准营销的四定原则

- 定客群

-
- 定产品
 - 定方案
 - 定执行

二、存量综合营销五大客群

- 存量信贷客群
- 存量聚合支付有效户
- 存量有效对公户
- 存量优质存款客户
- 存量有效手机银行客户

三、存量客群“优客带新”实战技巧

- 客户邀约三部曲
- 电话营销前六定
- 电话营销话术梳理
- 情景演练与点评

2、精准走访技巧

- 营销准备
- 电话预热
- 建立信任
- 产品推荐
- 拒绝处理
- 以客带客

3、沙龙营销实战技巧

- 会前准备充分

- 会中有趣有料

- 会后及时跟进

四、社群批量营销执行落地策略

1、社群客群宣讲营销氛围营造

- 如何预热会议前的气氛
- 如何布置会场
- 如何选择会议音乐
- 如何进行组织分工与站位

2、社群客群宣讲流程设计

- 宣讲前准备
- 开场破冰
- 主题导入
- 后期跟踪

3、社群客群精准营销现场促单技巧

- 如何趁热打铁促成销售
- 如何欲擒故纵促成销售
- 如何调虎离山促成销售
- 如何反客为主促成销售
- 如何声东击西促成销售
-

4、社群客群营销会后跟进与转化技巧

- 如何进行电话回访

- 如何进行二次邀约
- 如何维护客户关系
- 如何处理顾客异议

演练：社群客群精准营销模拟演练