

普惠信贷政策趋势下 网格化客群营销策略与战法课程说明

■ 课程信息

授课对象：条线负责人、支行长、客户经理

授课时长：2天，6小时/天

授课方式：理论传授+案例教学+研讨萃取

■ 课程大纲

一、国家普惠政策解析

1、2015~2024 普惠金融政策关键点分享

- ✓ 从增速到增量
- ✓ 核心指标+结构性指标
- ✓ 导向差异化错位经营

2、政策监管下的银行客户运营现状

- ✓ 产品利率市场化获客难
- ✓ 客户需求多样化成交难
- ✓ 大行的降维营销留客难

二、网格化营销与客户运营策略

1、监管政策下的市场突围之道-网格化精准营销

- ✓ 定客群-十字坐标工具选客群
- ✓ 定产品-互联网思维产品打造
- ✓ 定方案-挖痛点政策赋能促获客

2、客户运营策略

✓ 支行获客策略

- ① 网点变脉场案例教学
- ② 促销变体验案例教学
- ③ 门店变动销案例教学

✓ 营销思维转变

① 金融需求转非金融需求-建材经销赵老板成交实战案例分享

② 销售转营销

③ 售后服务转售前服务-服务获客岑巩钓鱼协会实战案例分享

✓ 维护客户的策略与技巧

- ① 让客户不好意思走“天龙八部”维客策略
- ② 让客户不方便走“1+N”策略分享
- ③ 让客户不愿意走营销锁客案例分享

三、多渠道获客模式与营销技巧

1、乡村振兴政策下三农阵地营销策略

✓ 阵地营销策略：“四个一”

- ① 一村一共建-阵地碉堡
- ② 一村一座谈-掐尖营销
- ③ 一村一启动-宣传造势

④ 一村一走访-查缺补漏

案例分享：“四个一”对应不同案例经验萃取

✓ 客户运营战法：明客群 精营销 提质效

① 明客群：农区阵地客群划分-五类

② 精营销：根据客群种类采取不同方法

③ 提质效：用信激活，多产品营销。

2、集约客群批量获客模式与技巧

1) 商户小微客群

✓ 行业获客五精营销底层逻辑

✓ 案例分享：烟草经营客群获客策略

2) 房主客群

✓ 住建部名单获取与优选

① 客户画像

② 优选维度

✓ 房改政策与金税四期主题会

① 主题会流程

② 主题会关键点

3) 养老客群

✓ 名单筛选

✓ 电话邀约

✓ 厅堂承接

✓ 成交策略

案例分享：北京某银行退休金代发策反实战案例经验萃取。

4) 工薪客群

- ✓ “湖心投石”营销策略
- ✓ 宣讲会批量获客流程与技巧
 - ① 会前四反复
 - ② 会中五关键
 - ③ 会后六重点

5) 财富客群

- ✓ 电话邀约技巧
- ✓ 产品包装与话术
- ✓ 销售承接-金税四期主题沙龙会

6) 政府基层组织、文卫事业单位客群

- ✓ 党建引领，双基共建

案例分享-“邻里情”服务平台获客模式案例分享

7) 科技企业

- ✓ 融资融智获客策略
- ✓ 跨界合作

8) 绿色金融企业

- ✓ 当地“绿企”白名单梳理
- ✓ 关键人引路

- ✓ 国家“绿企”金融政策
- ✓ 本行绿色产品特色介绍

以上内容仅供参考，具体内容与银行深度沟通确定。