

消费类贷款营销策略与技巧

项目说明

❖ 项目背景

洞察市场趋势，优化营销策略，提升获客能力！

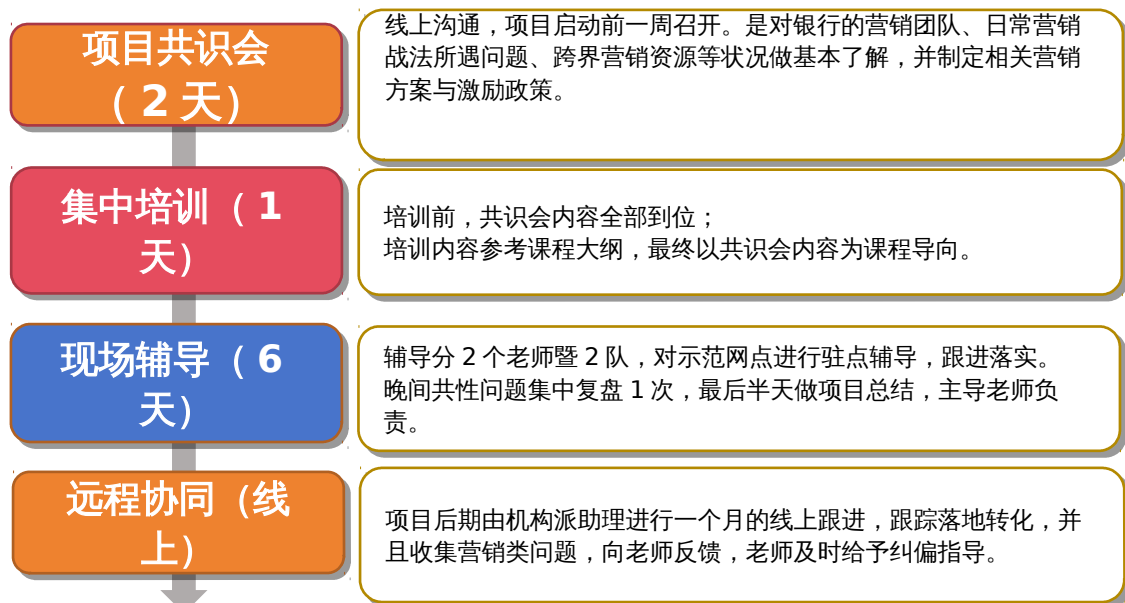
随着国家金融监管政策的不断调整，消费类贷款市场正迎来一系列新的机遇与挑战。在这样背景下，邮储银行必须积极应对，紧跟市场趋势，优化营销策略。

首先，我们清醒认识到金融监管政策对消费类贷款市场的影响。随着政策的不断收紧，传统营销手段已经难以适应市场需求。我们需要转变思路，创新营销方式，以更好地满足客户需求和提升市场竞争力。

其次，面对市场中的种种难题，我们必须采取切实有效的措施。如何增加获客渠道？如何准确把握客户需求？如何提升产品吸引力？如何实现零售业务批量做？这些都是我们需要深入研究和探讨的问题。通过本次培训，我们将传授市场先进的营销技巧和方法，为解决这些问题提供有力支持。

本次培训将涵盖多个方面，包括市场环境分析、客户需求挖掘、营销场景搭建、客户沟通技巧等。课程中设计了同业在消费类贷款领域的成功经验和实践案例。同时，组织丰富的互动环节，让大家充分交流、碰撞思想，充分掌握，达到学而能用，学后会用的目的。

❖ 项目规划



❖ 项目收益

显性项目成果

- 一份《5大客群电话营销训战营参照话术集》
- 一份《跨界联盟商户意向合作名单》
- 一套跨界合作共赢的营销打法
- 一个持续获客的跨界合作商

隐性项目成果

- 营销人员营销思路的拓展
- 存量客户维护和交叉营销能力的提升
- 我行产品卖点的提取归纳总结能力
- 电话营销的专业流程熟知和技巧提升
- 目标客户面谈营销技巧的提升

❖ 项目执行

辅导批次	支行名称	辅导内容	参与人员
第一批次 (2天)	A 示范支行	存量数据梳理、邀约与沙龙筹备 线上抽奖流程设置辅导 代发企业职工家庭备用金对接会筹备	支行分管领导、相关客户经理
	B 示范支行	座谈会全流程演练与实战纠偏 异业联盟资源梳理与跨界谈判 跨界活动宣传渠道与文案设计辅导 目标客户精准拜访营销辅导	
第二批次 (2天)	A 示范支行	存量数据梳理、邀约与沙龙筹备 线上抽奖流程设置辅导 代发企业职工家庭备用金对接会筹备	支行分管领导、相关客户经理
	B 示范支行	座谈会全流程演练与实战纠偏 异业联盟资源梳理与跨界谈判 跨界活动宣传渠道与文案设计辅导 目标客户精准拜访营销辅导	

第三批 (2天)	A 示范支行	存量数据梳理、邀约与沙龙筹备 线上抽奖流程设置辅导 代发企业职工家庭备用金对接会筹备	支行分管领导、相关客户经理
	B 示范支行	座谈会全流程演练与实战纠偏 异业联盟资源梳理与跨界谈判 跨界活动宣传渠道与文案设计辅导 目标客户精准拜访营销辅导	
项目总结复盘会	参训支行	项目复盘、颁奖激励、固化建议	分管领导；银行项目组；参训学员

❖ 授课设置

课程对象：支行长、客户经理

课程时长：1天，6小时/天

课方式：理论讲授+案例教学+实操演练+点评纠偏

课程大纲

一、理思路

1、影响销售结果的常见原因分析

- 1) 渠道维护不到位
- 2) 客群分析不精准
- 3) 销售技能不达标
- 4) 产品讲解无卖点
- 5) 用信场景无搭建

2、消费类贷款产能突围“三把刀”

- 1) 存量客户掘金的维度与销售技巧

案例分享：如何激发已授信未用信的存量客户用信

- 2) 渠道搭建-产能提升的增量来源与获客技巧

案例分享：银行通过某知名品牌电动车代理商获客案例分享

3) 个人兴趣获客方法与技巧

获客工具：“九宫图”营销开发与应用

二、教方法-致胜六步法

1、线上营销获客文案撰写技巧

案例分享：16年车贷客户经理获客经验

2、8种打破陌生实战沟通技巧

3、谈资速成技巧-让客户愿意主动沟通

4、如何把客户的潜在需求转化成现在需要

营销工具：客户经理“三会”挖潜技巧

5、客户痛点挖掘 SPIN 公式应用技巧

案例分享：淘宝大学营销案例分享

6、面对客户的需求，如何有效的呈现产品的卖点

案例展示：产品的特点与卖点的区分

随堂演练：XXX 消费产品卖点提炼与分享

7、面对客户的各种异议和拒绝，万能应对话术沟通技巧

随堂演练：用【异议处理公式】化解营销中，常见的客户异议。

8、客户转介促动技巧-如何让客户做转介绍

三、强提升-高效电话营销的流程与技巧

1、电话营销的三步曲

2、电话营销无敌话术结构

1) 话术对比-常见电话话术的陷阱

案例呈现“熟视无睹”错误话术剖析

2) 消除客户“拒绝”的话术结构

3、5 大客群沟通话术纠偏

- 1) 代发工资客群
- 2) 信用卡使用客群
- 3) 房贷按揭客群
- 4) 经营贷使用客群
- 5) 高资产客群

以上内容仅供参考，执行落地内容与银行充分沟通后调整！