

课程大纲

时间：1天

讲师：胡老师

课程一：零售信贷现状及痛点

- 一、宏观经济分享
 - 1、主要经济数据
 - 2、2023年经济走势
- 二、区域经济分享
 - 1、区域经济特色
 - 2、产业发展分析
- 三、零售信贷营销难点痛点
 - 1、零售信贷客户特征
 - 2、零售信贷营销痛点难点

休息 10 分钟

课程二：银行存量客户盘活

- 一、存量业务需求点
 - 1、协助客户找客户
 - 2、帮助客户优化财务
 - 3、如何帮助客户整合资源
- 二、存量业务推广方法
 - 1、如何做增值服务
 - 2、如何做好融资顾问
 - 3、“新基建”里的营销机遇

午休

课题三：银行新客户拓展

- 一、SOWT 工具在营销拓展中的运用
- 二、新客户的选择要素
 - 1、行业机遇
 - 2、区域选择
 - 3、市场定价
- 三、新客户拓展方法
 - 1、直客
 - 2、渠道
 - 3、批量获客的方法和工具
 - 4、核心企业信用“开枝散叶”
- 四、网点营销能量释放
 - 1、主题活动
 - 2、地推宣传

课题四：线上获客方法与实践

- 一、线上获客途径
 - 1、获客渠道
 - 2、外部数据接口使用
- 二、业务模式及案例

1、互联网金融机构

2、传统农商行

三、产品创新分享

1、消费贷

2、经营贷

(案例分析)

四、数据使用的风险规避

1、隐私保护

2、如何合法授权

课题五：营销创新中风险规避

一、法律风险

二、合规风险

三、市场风险

课后交流