

《普惠金融营销实战技巧》

近几年中国经济面临巨大转型压力，随着市场和客群需求不断变化，金融业务发展也受到影响。伴随监管部门对合规及风险管控的日益精准和细化，守好风险底线，加强产品创新营销、提升服务水平日益成为银行转型发展的重点。普惠业务作为信贷业务的主要类型，为满足人民群众日益丰富的物质消费需求，支持国内消费大市场的建立都具有重要的作用。中银消费金融公司作为国家首批消费金融公司，在探索消费信贷服务消费领域积累了丰富的经验。新时代加强和创新普惠业务发展，进一步提振盘活实体经济、拓展市场发展维度、满足客户服务具有重要意义。

培训目标：

1. 培养客户经理对市场和客户理解及敏感性；
2. 提升客户经理及团队经理外拓营销实战能力。

授课对象：客户经理/团队经理

授课方式：线上讲授+课后问答

授课时间：3H

授课讲师：胡元未

授课形式：线上直播

课程内容：

课题一、普惠信贷营销痛点难点

- 1、普惠金融业务的实质
- 2、普惠金融客户特征/画像
- 3、普惠金融客群需求特点

课题二、普惠金融存量客户营销（提升活跃度、复购率）

一、服务提升抓存量

- 1、组合服务
- 2、延伸服务
- 3、增值服务

(案例分析)

二、数据挖掘盘活存量

- 1、白名单
- 2、远程“无接触”营销

(模板工具)

三、联合营销拉存量

- 1、产品价值深挖
- 2、不同产品组合
- 3、跨界合作

(案例分析)

课题三、普惠金融增量客户倍增（提升客户总量、营销成功率）

一、O2O 互动

- 1、线下场景拓展维护
- 2、线下线上联动营销
- 3、社区营销

二、私域流量培育

- 1、朋友圈

2、社群营销

3、分销裂变

三、线下营销

1、渠道拓展合作

2、政企合作

3、直客外拓

课后交流/问答 10 分钟