

课程大纲

时间：1天

讲师：胡元未

课题一：消费信贷业务环境及痛点

- 一、宏观经济环境
 - 1、主要经济数据
 - 2、2024年经济走势
 - 3、关注区域经济
- 二、消费信贷业务监管环境
 - 1、监管政策解读
 - 2、监管对零售业务影响
- 三、消费信贷业务经营环境
 - 1、“内循环”背景下消费贷发展趋势
 - 2、“老龄化、少子化”人口特征对个贷业务发展启示
- 四、房地产政策及市场
 - 1、最新房地产相关政策及趋势
 - 2、当前房地产主要数据及走势
 - 3、房地产市场各利益主体（开发商、营销代理机构、房屋中介、客户）诉求

课题二、消费贷客户特性及需求分析

- 一、消费贷客户特征
 - 1、消费贷客户特征/画像
 - 2、消费观念/产品
 - 3、消费趋势
- 二、消费贷营销痛点难点
 - 1、优质消费贷客群需求特点
 - 2、消费贷客户营销痛点/难点

课题三：按揭贷款场景综合营销

- 一、住房按揭贷款营销
 - (一)、优质开发商营销与维护
 - 1、开发商选择要素
 - 2、楼盘现场营销经验
 - (二)、按揭贷款营销要点
 - 1、如何讲清楚产品优势
 - 2、如何说清楚利率及贷款流程
- 二、综合产品组合
 - 1、信用卡
 - 2、组合贷：房贷+车贷/车位贷/装修贷
 - 3、消费贷
- 三、案场关系维护
 - 1、关键人员
 - 2、案场经理
 - 3、置业顾问

案例分析/研讨

课题四、社区+社群场景营销

一、社区 O2O 营销

- 1、客群定位
- 2、产品定位
- 3、营销物料

案例分析/研讨

二、社群营销

- 1、客群分类
- 2、社群建立
- 3、社群营销
- 4、分销裂变

案例分析/研讨

课题五、消费贷专项产品营销

一、装修贷

二、旅游贷

三、教育贷

四、家居分期

案例分析/研讨

课题六、汽车消费贷专项营销

一、4S 店、经销商开发方法和技巧

- 1、车贷客户特点
- 2、汽车经销商需求特点
- 3、汽车经销商开发技巧

二、团体客户开发方法和技巧

- 1、团体客户是哪些？
- 2、团体客户需求解决方案
- 3、团体客户开发要点

课题七、消费贷风险防控

一、消费贷款风险特性

- 1、零散、小、
- 2、信用风险大

二、消费贷款软信息分析

- 1、人品
- 2、工作

三、消费贷审批要点

- 1、征信习惯
- 2、行业/工作稳定、可持续性

课后讨论/交流