

## 课程大纲

时间：1天

讲师：胡元未

### 模块一、个贷业务现状及痛点

- 一、宏观经济分享
  - 1、主要经济数据
  - 2、“内循环”背景下消费贷发展趋势
  - 3、区域市场发展现状及潜力
  - 4、“老龄化、少子化”人口特征对个贷业务发展启示
- 二、个人信贷业务的难点
  - 1、个人信贷融资渠道
  - 2、个人信贷业务痛点

### 模块二、后疫情时代个贷业务“危”与“机”

- 一、对信贷业务的挑战
  - 1、业务拓展
  - 2、风险管理及资产质量
- 二、对信贷业务的机遇
  - 1、转变经营思路
  - 2、拓展业务路径
- 三、如何“转危为机”发展特色个贷业务
  - 1、聚焦细分人群及细分市场
  - 2、“新时代、新产业、新模式”下个贷业务拓展思考

### 模块三、个贷存量客户营销

- 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)

(案例分析)

### 模块四、个贷业务联动营销

- 一、1+N 供应链营销
- 二、产品联合营销
  - 1、产品价值深挖
  - 2、公私联动营销
  - 3、存贷联动营销
- 三、跨界&异业联合营销
  - 1、媒体联合营销

## 2、不同对象联合营销

### **模块五、个贷业务商圈营销**

#### 一、商圈调研

- 1、商圈地图
- 2、商圈行业及客群
- 3、商圈客户基数
- 4、客户经营模式

#### 二、商圈营销执行

- 1、思路：分析客群
- 2、方案：营销打法
- 3、人员：数量、特质要求
- 4、产品：POS、聚合二维码等
- 5、工具：物料、礼品等

#### 三、社区O2O营销

- 1、线下导流

- 2、线上转化

(案例分析)

### **模块六、汽车金融业务营销**

#### 一、汽车金融业务现状及趋势

- 1、汽车行业业务现状
- 2、汽车金融业务服务趋势

#### 二、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

#### 三、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

#### 四、汽车金融直客营销方法

- 1、重点客群
- 2、个性化需求满足

### **模块七、个贷业务管理务实**

#### 一、最新监管政策解读

- 1、三个办法一个规定
- 2、金融资产分类管理办法

#### 二、创新业务机制及模式

- 1、创新业务机制
- 2、渠道
- 3、政企合作
- 4、场景创新

#### 三、业务目标制定与分解

- 1、如何制定业务目标
- 2、业务计划实施与管理

#### 四、学习型团队建设

1、团队氛围培育

2、团队组织建设

课后总结/分享/交流