

《新时代农商行个贷小微精准营销实操》

课时：6小时

讲师：胡元未

模块一、银行个贷小微业务环境及要求

一、宏观经济分享

- 1、主要经济数据
- 2、“内循环”背景下零售发展趋势
- 3、“老龄化、少子化”人口特征对零售业务发展启示

二、监管态势对零售贷营销影响

- 1、监管政策解读
- 2、监管对零售业务影响

模块二、后疫情时代客户需求分析

一、对大零售业务的影响

- 1、信贷
- 2、理财
- 3、商户/收单等
- 4、中间及结算业务

二、抓住业务的机遇

- 1、转变经营思路
- 2、清晰零售客户画像
- 3、聚焦细分人群及细分市场
- 4、“新时代、新产业、新模式”下零贷业务拓展思考

模块三、个贷小微营销务实及技巧

一、服务提升抓存量客户

- 1、组合服务
- 2、延伸服务
- 3、增值服务

(案例分析)

二、老客户数据挖掘存量客户

- 1、白名单
- 2、渠道营销合作

(案例分析)

三、互动联合营销

- 1、O2O 联合营销
- 2、社区营销（礼品&转介绍等）
- 3、媒体联合营销
- 4、跨界&异业联合营销

(案例分析/案例研讨)

四、线下个人经营性贷款营销

- 1、渠道
- 2、政企合作
- 3、商协会营销

五、整村授信客户营销

- 1、整村授信背景：乡村振兴

2、整村授信的流程

(案例分析/案例研讨)

六、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

模块四、银行个贷小微创新营销

一、核心客户综合营销

- 1、1+N 供应链营销
- 2、大客户交叉营销

二、创新营销模式

- 1、产品价值深挖
- 2、公私联动营销
- 3、存贷联动营销

模块五、银行个贷小微业务合规

一、监管政策

- 1、相关法律法规
- 2、政策相关规定
- 3、新政策、新解读

二、业务操作合规性

- 1、法律合规
- 2、操作合规

课后总结/分享/交流