

课程大纲

课时：6 小时

讲师：胡元未

模块一、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

模块二、小微营销务实及技巧

一、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)

二、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

三、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)

四、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

模块三、银行小微创新营销

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

模块四、银行小微业务合规

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