

课程大纲

时间：1.5 天

讲师：胡元未

课题一：消费信贷现状及痛点

- 一、宏观经济分享
 - 1、主要经济数据
 - 2、2024 年经济走势
- 二、区域经济/产品分析
 - 1、区域经济特色
 - 2、产业发展分析
 - 3、消费贷市场情况
 - 4、本行产品 SWOT 分析
- 三、消费贷营销痛点难点
 - 1、消费贷业务的实质
 - 2、消费贷客户特征/画像
 - 3、优质消费贷客群需求特点
 - 4、消费贷客户营销痛点/难点

课题二、后疫情时代银行消费贷业务“危”与“机”

- 一、疫情对信贷业务的挑战
 - 1、市场/业务逻辑变化
 - 2、监管合规要求日益提升
 - 3 业务发展及资产质量“矛与盾”
- 二、对信贷业务的机遇
 - 1、新时代新机遇：“双循环、新基建”
 - 2、监管红利释放期
 - 3、转变经营思路
 - 4、拓展业务路径
 - 5、加强内部能力提升

课题三、消费贷存量客户获客（提升活跃度、复购率、利润贡献度）

- 一、服务能力提升
 - 1、组合服务
 - 2、延伸服务
 - 3、增值服务

(案例分析)
- 二、数据挖掘盘活存量方法
 - 1、白名单
 - 2、远程“无接触”营销

(模板工具)
- 三、联合营销方案设计
 - 1、产品价值深挖
 - 2、不同产品组合
 - 3、跨界合作

(案例分析)

课题四、消费贷增量客户倍增（提升客户基数总量、转化率）

一、O2O 互动营销

- 1、线下场景拓展维护
- 2、线下线上互动营销
- 3、社区营销

二、私域流量营销

- 1、朋友圈
- 2、社群营销
- 3、分销裂变
- 4、渠道引流

三、线下渠道营销

- 1、合作渠道拓展
- 2、网点营销能量释放
- 3、政企合作
- 4、直客外拓

(情景演练)

课题五、房贷业务营销获客技巧

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)、优质房贷客户挖掘

- 1、单位上门营销
- 2、电话或网络营销
- 3、银行网点营销

(案例分析)

(三)、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、二手房抵押贷款营销

- 1、客户来源及渠道筛选
- 2、客户定位及分类营销

课题六：线上获客方法与实践

一、线上获客途径

- 1、获客渠道
- 2、外部数据接口使用

二、业务模式及案例

- 1、互联网金融机构
- 2、传统城商行

(案例分析)

课题七、个贷业务营销推动

一、房贷营销活动策划与推动

- 1、按揭贷款优质客群/单位联合营销
- 2、按揭贷款开发商联合营销

- 3、抵押贷款渠道拓展与管理
- 二、信用贷营销活动策划与推动
 - 1、异业联盟
 - 2、消费场景产品设计及策划
 - 3、个性化消费贷产品设计与营销
 - 4、重点客群产品营销
- 三、营销计划制定与执行
 - 1、如何制定业务目标
 - 2、业务计划实施与督促
 - 3、营销计划复盘总结
- 四、客户经理素养提升
 - 1、职业素养
 - 2、能力培养
 - 3、绩效考核

课后讨论/交流