

新时代消费贷营销及电催技巧

课时：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”背景下经营贷发展趋势
- 3、区域个贷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、监管态势对个贷营销影响

- 1、监管现状及趋势
- 2、监管对个贷业务影响

三、零售信贷业务发展趋势

- 1、消费需求的变化
- 2、普惠业务发展脉络及走势

模块二、新时代客户及需求分析

一、对信贷业务的挑战

- 1、业务拓展
- 2、风险管理及资产质量
- 3、个贷业务难点

二、客户结构及来源变化

1、结构

2、来源

3、经营模式

三、如何“转危为机”发展特色个贷业务

1、转变经营思路

2、拓展业务路径

3、聚焦细分人群及细分市场

4、SWOT工具在同业及产品竞争中的运用

5、“新时代、新产业、新模式”下个贷业务拓展思考

模块三、个贷存量客户维护及挖潜（提升活跃度、复购率、利润贡献度）

一、理财、信贷、普惠业务分析

1、客户特点

2、需求关注点

3、如何有效赋能及转化

二、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)

三、老客户数据挖

1、白名单

2、老客户+新产品

3、老客户+新服务

4、老客户转介绍

四、存量客户挖掘技巧

1、客户信息分析

2、客户需求捕捉

3、客户沟通话术

(案例分析)

模块四、个贷同业分析及增量客户提升 (提升客户基数总量、转化率)

一、O2O 互动营销

1、线上渠道

2、社区营销

3、社群营销

二、跨界&异业联合营销

1、媒体联合营销

2、不同对象联合营销

三、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

四、线下渠道营销

1、中介渠道

2、政企合作

3、商协会营销

五、卡分期业务场景及模式

1、车贷

2、装修贷

3、旅游贷

4、教育贷

(案例分析及演练)

模块五、个贷业务商圈综合营销

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

模块六、同业经典案例分析

一、1+N 供应链营销案例分析

二、房贷营销案例分析

- 1、住房按揭贷款营销技巧
- 2、住房抵押贷款联动营销
- 三、车贷营销案例分析
 - 1、4S店、经销商开发方法和技巧
 - 2、车贷客户特点
 - 3、汽车经销商需求特点
 - 4、汽车经销商开发技巧
- 四、个贷普惠专业市场营销案例分析
 - 1、建材批发市场
 - 2、农副产品批发市场

案例分析/演练

模块七、个贷营销关键及技巧

- 一、关键需求把握
 - 1、业务模式/盈利模式
 - 2、经营及资金规划匹配
 - 3、财务成本控制
- 二、关键人物公关
 - 1、实际控制人/经营人
 - 2、财务负责人
- 三、客户关系维护
 - 1、综合服务赋能
 - 2、重要节庆维护

四、客户拒绝及异议处理

1、客户拒绝情形及应对

2、客户投诉及处理

(案例分析/案例研讨)

模块八、重点行业营销方法

一、“专精特新”行业分布及企业特点

二、文创文旅融合客户营销特点

三、乡村振兴客户营销技法

四、环保节能客户营销方法

模块九、信贷业务法律及操作风险管理

一、监管政策

1、相关法律法规

2、相关政策规定

3、新政策、新解读

二、业务操作合规性

1、信贷业务“红线、底线”

2、业务操作合规要求

课后总结/分享/交流