

《精准深耕—银行社群大客户营销培训》

主讲：李瑞倩老师

【课程背景】

在当前金融市场环境中，银行面临着激烈的竞争压力，传统营销方式逐渐失效，而社群大客户营销成为了银行获取竞争优势的关键手段。然而，许多银行在实施社群大客户营销时存在以下问题：

➤ 不清楚如何搭建金融场景：银行在开展社群大客户营销时，需要围绕客户需求搭建合适的金融场景，以提高营销效果。然而，很多银行在这方面缺乏清晰的方向和策略。

➤ 不知道如何挖掘客户需求：了解和挖掘客户需求是社群大客户营销的核心环节。然而，许多银行在客户需求挖掘方面存在方法不足、数据不完善等问题。

➤ 不知道如何开展数字化营销：随着科技的发展，数字化营销已成为社群大客户营销的重要手段。然而，许多银行在数字化营销方面缺乏经验和有效的方法。

为解决上述问题，提高银行社群大客户营销的效果，有必要进行专门的培训课程，以提升银行从业人员的营销技能和策略水平。

【课程收益】

- 了解社群大客户营销的基本概念和重要性
- 掌握社群搭建、客户需求挖掘和数字化营销等核心技能
- 提升银行从业人员的客户关系管理和营销策略水平

【课程时间】

1-2天（6小时/天）

【课程对象】

行长、营销部、客户经理、理财经理、零售客户经理

【课程方式】

讲师讲授+案例分析+小组讨论+学员分享+现场演练+强化训练

【课程大纲】

一、社群大客户营销概述

1. 社群大客户营销的定义和特点

- 社群大客户营销的定义
 - 社群大客户营销的特点
- #### 2. 社群大客户营销与传统营销的差异
- 社群大客户营销与传统营销的差异
 - 社群大客户营销概述
 - 社群大客户营销与传统营销的差异
 - 社群大客户营销的关键要素
 - 社群大客户营销的实施挑战

3. 社群大客户营销的价值和意义

- 社群大客户营销的价值
- 社群大客户营销的意义

二、金融场景搭建

1. 了解客户需求和行为

- 客户需求和行为的基本概念
- 银行客户需求的特征和趋势
- 银行客户行为的影响因素

2. 客户需求挖掘

- 客户需求分析方法和技巧
- 客户数据收集与整理
- 案例分享：有效挖掘客户需求的实践经验

3. 设计合适的金融场景

- 金融场景构建的原则与方法
- 金融场景案例分析与讨论
- 针对社群客户的金融场景设计

4. 案例分享：成功金融场景搭建实例。

三、数字化营销策略

1. 了解数字化营销的基本概念和手段

2. 银行数字化营销的实施方法和技巧

3. 案例分享：成功数字化营销案例分析

四、客户关系管理

1. 客户关系管理的基本原则和方法

2. 银行客户关系管理系统的应用

3. 案例分享：优秀客户关系管理实践经验