

旺季营销策划与营销

课程背景：

银行竞争日益激烈，业务随着当下的经济和热点更是瞬息万变，如何更好地在同业中脱颖而出，成为困扰银行发展的难题之一。为此，各家银行为顺应变化，抓住一切时机开展形式多样的营销活动，那么如何利用好“旺季”，比如春节旺季、秋收旺季、年末收关等等，这门课程将会带领大家由浅入深地剖析旺季营销奥秘，贴近市场，教会学员因地制宜地开展旺季策划与营销。

课程收益：

- 让学员学会解读上级部门的旺季营销方案，迅速找到明确的目标，保持方向和目标一致；
- 指导学员结合实际制定本单位旺季营销方案，迅速找到营销的切入点，提升方案实施的精准度；
- 致力于培养一线营销人员在特定时期的营销技巧，指导激活存量客户、发现增量客户，在短时间内迅速提升业绩。

课程特点：

- **针对性强**：本次课程就是针对营销旺季，能紧密结合当下热点，或是本银行的突出优势，目标明确地设计营销方案；
- **时效性强**：本次课程可以集中性地利用好天时、地利，以及竞争优势，全面指导网点策划适合自身特点的营销方案；
- **效果明显**：本次课程教会学员在同业竞争中如何脱颖而出的营销技巧，以及通过现场演练方式，迅速提升学员营销沟通能力。

课程时间：2天，6小时/天

课程对象：分行业务管理部门、支行业务负责人、客户经理及理财经理等

课程方式：讲授+演练+互动+解疑+实战案例分析

课程大纲

第一讲：为什么要开展旺季营销

一、旺季营销是银行提升产能的机会

1. 市场经济数据分析
2. 同业经营数据分析
3. 同期经营数据分析

二、旺季是银行借势找客的关键

案例分享：同期利用营销活动，银行客户增长变化

案例分享：商业企业如何利用旺季提升客户消费量

三、旺季营销是锻炼营销能力的机会

互动：请往年营销活动优秀人员分享经验

第二讲：怎么样开展旺季营销

一、明确旺季营销核心

1. 从网点经营核心说起
2. 换个角度认识客户经营

互动研讨：什么是属于我的客户？

实战演练：让我的客户主动来找我

二、设置旺季营销目标

分组研讨：引导解读上级部门的旺季营销方案

包括：竞赛活动时间、竞赛活动内容、竞赛活动指标、竞赛活动步骤等

1. 分析本行旺季营销中的优劣势

引导研讨：运用 SWOT 分析法对本银行零售业务进行分析

1) 客户：优势、劣势、机会、威胁

案例分享：如何宣传理财产品优势，加快引入资金速度

2) 产品：优势、劣势、机会、威胁

案例分享：信用贷款授信打开与客户成交机会

3) 创新：优势、劣势、机会、威胁

案例分享：翻转传统产品瞬间高大上

4) 活动：优势、劣势、机会、威胁

案例分享：策划客户欢迎的活动主题

5) 指标：优势、劣势、机会、威胁

案例分享：和你一起找到存款源头

2. 明确并制定本单位旺季营销方案

现场演练：明确并制定符合本单位业务发展的主攻指标

三、实施旺季营销行动

1. 破解客户维护之谜

1) 存量客户维护的几大技巧

经验分享：盘活睡眠客户、到期客户、高端客户、中端客户、潜力客户等

2) 增量客户维护技巧

经验分享：特色客群、他行客户、公司客户、转介客户等

分组研讨：网点如何制定“一点一策”

2. 破解营销策略之谜

案例分析：存款类产品

案例分析：厅堂微沙龙

案例分析：电子银行便利

3. 破解活动策划之谜

分组研讨：如何选择合适的客户？

经验分享：如何通过提高参与度提升业绩

世界咖啡：组织学员研讨“自己的定位”

分组讨论内容：关键资源、关键活动、关键伙伴、关键客户和关键渠道

第三讲：保障旺季营销开展

一、上下协调推动实施

1. 获客储备期

经验分享：管理部门如何正确指挥

2. 集中营销期

经验分享：团队负责人具体做什么

3. 产能提升期

经验分享：团队中常出现的问题有哪些

4. 全力冲刺期

经验分享：个人与团队之间如何统一目标

二、旺季之后热度不减

1. 总结旺季营销各类业绩的结果

经验分享：分析旺季前指标制定的合理性

2. 评估旺季营销出台的各项政策

经验分享：奖惩一定要到位

3. 复盘分享旺季营销的优秀经验

分组讨论：复盘旺季营销全过程