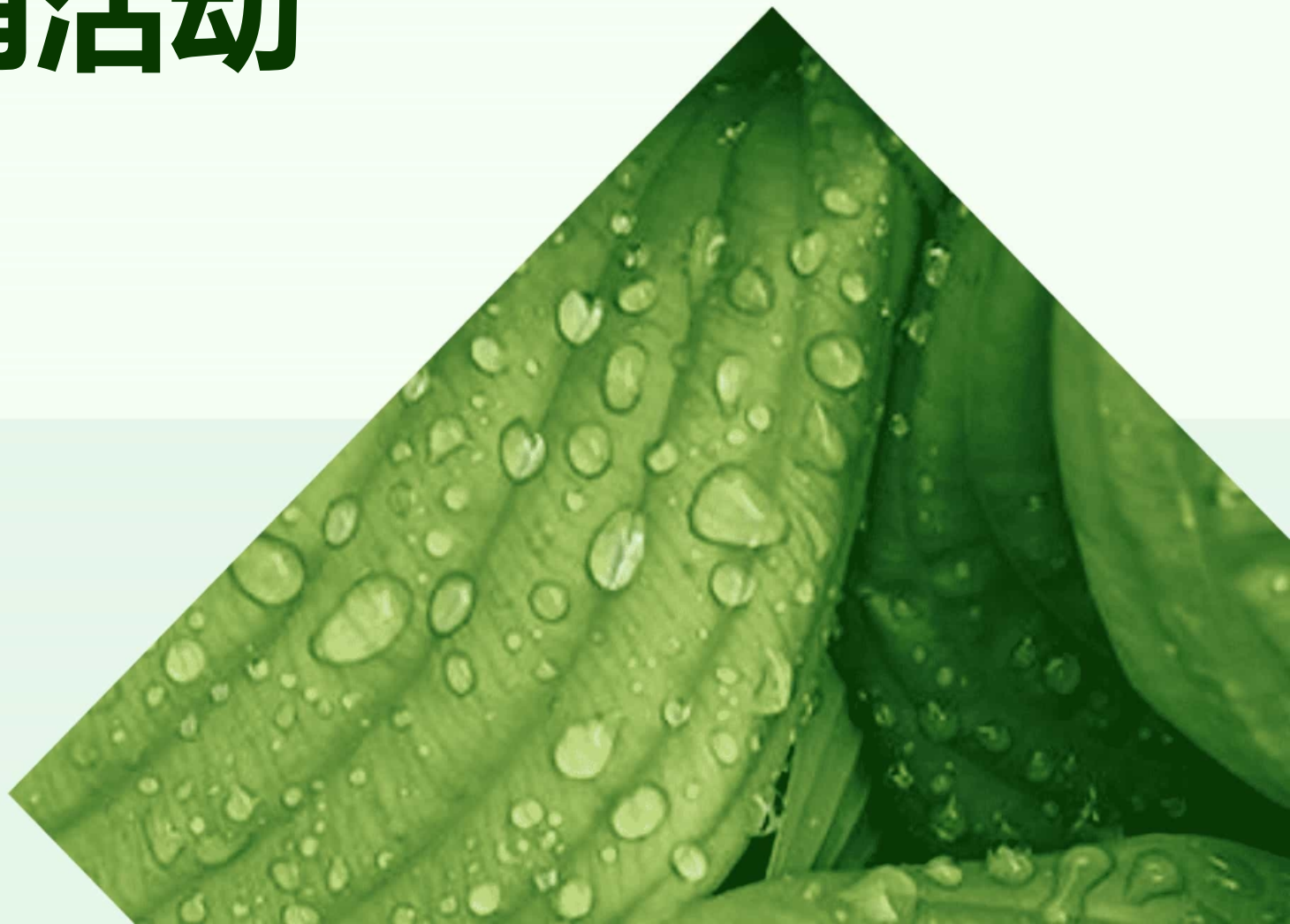


对公存款营销活动

汇报人：XXX

2024-01-19



| CATALOGUE |

目录

- 对公存款营销活动的概述
- 对公存款营销策略
- 对公存款营销活动实施
- 对公存款营销活动的效果分析
- 对公存款营销活动的改进建议



01

对公存款营销活动的概述





定义与目标



定义

对公存款营销活动是指银行针对企业客户开展的一系列存款营销活动，旨在吸引企业将资金存入银行，增加银行的资金来源。

目标

提高对公存款规模、优化存款结构、增强客户黏性、扩大市场份额等。



营销活动的背景

金融市场的竞争

- 随着金融市场的竞争加剧，银行需要不断创新和优化营销策略，以吸引和留住优质客户。

企业资金管理的需求

- 企业需要专业的资金管理服务，以降低资金成本、提高资金使用效率，银行通过开展对公存款营销活动可以满足企业的需求。



营销活动的意义

增加银行资金来源

通过吸引企业将资金存入银行，可以扩大银行的资金规模，提高资金使用效益。

优化负债结构

通过营销活动，可以优化银行的负债结构，降低负债成本，提高银行的盈利能力。

增强客户黏性

通过提供优质的服务和产品，可以增强企业客户对银行的信任和黏性，促进企业与银行之间的长期合作。

提高市场竞争力

通过开展对公存款营销活动，可以扩大银行的市场份额和影响力，提高市场竞争力。





02

对公存款营销策略





目标客户分析

目标客户群体

对公存款营销的首要任务是确定目标客户群体，这通常包括企业、政府机构、非营利组织等。

客户需求分析

深入了解目标客户的需求和偏好，包括资金管理、支付结算、投资理财等方面的需求。

客户行为分析

通过分析客户的行为模式和交易数据，了解客户的业务规模、资金流向和潜在需求。



产品和服务定位

产品差异化

根据目标客户的需求和偏好，设计和提供具有竞争力的存款产品，如定期存款、通知存款等。

服务个性化

提供个性化的服务，如定制的金融咨询、专业的投资理财建议等，以满足不同客户的特殊需求。

品牌形象塑造

通过优质的产品和服务，塑造银行对公存款业务的品牌形象，提升客户忠诚度和口碑。





营销渠道选择

01

传统渠道

利用银行网点、客户经理等传统渠道，与目标客户进行面对面的沟通和交流。

02

数字渠道

利用互联网和移动设备等数字渠道，提供便捷的在线服务和产品推介。

03

合作伙伴关系

与政府机构、商会、行业协会等建立合作伙伴关系，通过联合营销等方式拓展客户渠道。



促销策略制定



01

优惠活动

推出各种优惠活动，如利率优惠、赠送礼品等，吸引客户将资金存入银行。

02


定制化方案

根据客户需求，提供定制化的存款方案，如协议存款、结构性存款等。

03

客户关系维护

通过定期回访、节日问候等方式，保持与客户的良好关系，提高客户满意度和忠诚度。



03

对公存款营销活动实施



以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：
<https://d.book118.com/567134111043006060>