第一图书网, tushu007.com

<<电子银行业务营销技巧与案例分析>>

图书基本信息

书名：<<电子银行业务营销技巧与案例分析>>

13位ISBN编号：9787302291558

10位ISBN编号：7302291551

出版时间：2012-10

出版时间：清华大学出版社

作者：习哲馨

页数：318

字数：344000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

内容概要

习哲馨编著的《电子银行业务营销技巧与案例分析》系统介绍商业银行电子银行业务的营销模式、营销策略与销售实务，并附有大量国内外电子银行营销实战案例，既有助于电子银行业务管理及策划人员拓宽思路，提高战术创新、产品创新、管理创新的能力，也有助于一线销售人员提升现场销售技巧，是一本兼具可读性与实操性的营销参考书。

作者简介

习哲馨，南开大学经济学本科，深圳大学经济学硕士。
多年从事银行管理咨询工作，为多家银行业金融机构提供过管理咨询服务，服务内容包括网点服务与营销提升、分行战略规划与管理提升等。

书籍目录

第一章 电子银行的起兴
第一节 什么是电子银行
第二节 电子银行产品体系
第三节 国内外电子银行的发展历程与趋势
第四节 当前我国电子银行总体特征及趋势
第二章 电子银行营销框架及管理模式
第一节 电子银行消费模型与营销框架
第二节 电子银行销售管理模式
第三章 电子银行市场分析
第一节 电子银行客户分析
第二节 当前电子银行价格分析
第四章 电子银行营销策划、执行与评估
第一节 电子银行营销策划
第二节 营销计划执行与评估
第五章 厅堂营销
第一节 如何开展厅堂营销
第二节 自助银行营销技巧
第三节 网银、手机银行营销技巧
第六章 网络营销
第一节 电子银行网络营销的三大关键点
第二节 电子银行网络营销案例分析
第七章 事件营销
第一节 如何开展事件营销
第二节 事件营销案例分析
第八章 交叉销售
第一节 如何开展交叉销售
第二节 交叉销售案例分析
第九章 价格促销
第一节 如何进行价格促销
第二节 价格促销案例分析
第十章 广告营销
第一节 如何开展广告营销
第二节 广告营销案例分析
第十一章 差异化营销
第一节 如何开展差异化营销
第二节 差异化营销案例分析
第十二章 绿色营销
第一节 如何开展绿色营销
第二节 绿色营销案例分析
第十三章 直复营销
第一节 如何开展直复营销
第二节 直复营销案例分析
第十四章 整合营销
第一节 如何开展整合营销
第二节 整合营销案例分析

第十五章 价值链营销
第一节 如何开展价值链营销
第二节 价值链营销案例分析
结语

章节摘录

电子银行还可以与其他产品组成产品组合共同促销，结合交叉销售策略，带动高附加值产品的销售。
例如某农行曾在一段时间推出网银与基金定投的组合促销，即网上定投业务。
用户只要购买定投，便可免费开通网银，包括获得免费的K宝。
柜台业务当中，柜员一碰到开户的用户就推销网银，当用户听到开网银还需花几十元购买K宝，往往都会犹豫，这时柜员便很自然地推荐一个不需任何花费便可开通网银的方法，就是开网银的同时也购买定投。
暂且不论该促销活动的成本收益问题，但它确实使网银、定投的销量双双大增。
2.如何与竞争对手进行价格博弈　　当竞争者展开价格攻势时，所采取的主要应对措施无非四种：跟随、关注、不理会、采取非价格措施。
在决定是否跟随降价时应先弄清几个问题：第一，竞争对手为什么降价；第二，本行电子银行产品的市场地位，是价格领导者、挑战者，还是追随者；第三，本行电子银行产品的竞争战略是什么，跟随降价对实现本行竞争战略是否有帮助；第四，有什么比跟随降价更好的策略，包括价格策略和非价格策略；第五，所采取的应对措施，应同时跟进什么样的配套策略，以充分实现预期效果。
目前我国电子银行呈现高度的同质化趋势，差异化程度不高，因而价格战很容易导致两败俱伤的局面。
在与竞争对手的价格策略博弈中，应当注意：　　第一，以自身的竞争战略为根基。
从前面章节的客户分析可知，当前用户对电子银行最关注的是安全性、易用性，其次是服务和价格。
单纯降价策略吸引的用户主要为对价格敏感的客户，他们一般不属于高端客户，并且对任何银行的忠诚度都较低，因此对银行产生的贡献度并不高。
对于有明确目标市场的中小股份制银行，低价策略一定程度上可以稳定和吸引大众市场用户，但也要考虑到所付出的成本，如ATM跨行取款成本等，同时应考虑自身的网银、电话银行及其他硬件和技术基础能否满足用户对安全性、易用性的需求，还应当考虑自身的交叉销售能力、服务能力能否对客户形成足够的黏合度。
如果没有一定的非价格核心优势作后盾，那么耗费庞大资源获得的客户也会渐渐流失掉，而且当竞争对手展开价格攻势时，自己只能被动地跟随降价，无可选择。
……

第一图书网, tushu007.com

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com