

<<做好信用卡业务的十二大绝技>>

图书基本信息

书名：<<做好信用卡业务的十二大绝技>>

13位ISBN编号：9787509617311

10位ISBN编号：7509617316

出版时间：2012-1

出版时间：经济管理

作者：姜波

页数：150

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>

<<做好信用卡业务的十二大绝技>>

内容概要

姜波编著的《做好信用卡业务的十二大绝技》通过作者的实战而不是理论，总结出一套符合国情的信用卡业务管理和营销的方法。

《做好信用卡业务的十二大绝技》中详细论述了高效的营销技巧、卓越的管理方式、先进的服务理念、未来的发展观点等，是信用卡从业及相关人员必不可少的读物。

也许。

您并没有从事信用卡这项业务，但里面有不少“员工要什么、怎么做才能做好，管理者要解决什么、怎么做才能做好”的精辟观点，具有重要的参考价值。

<<做好信用卡业务的十二大绝技>>

作者简介

姜波，经济师，本科学历，现就职于建行贵州省分行信用卡中心。从事信用卡营销516个工作日，审批通过4300余张信用卡，管理并带领过信用卡直销团队，取得不俗成绩；多次在国内业界核心期刊上发表文章，长期从事信用卡刷卡活动、产品维护及管理工作，深入香港、北京、上海、浙江、重庆等地的信用卡市场学习和考察，研究各家银行信用卡产品及营销模式，通过实战而不是理论，总结出一套适合国内市场行情的信用卡业务管理和营销方法，献给全国百万名从事信用卡业务及相关工作的同行们！

<<做好信用卡业务的十二大绝技>>

书籍目录

第一章 做好信用卡营销必备的条件

- 一、“斗志”是第一要务
- 二、有较强的专业技能
- 三、找准营销点
- 四、有良好的职业素养

第二章 高效的营销技巧

- 一、营销要看人群
- 二、客户资源的延续性
- 三、大、中型单位营销上量的方法
- 四、提高网点营销的成功率
- 五、做好数据库营销
- 六、提高审批通过率的方法
- 七、一些非常实用的营销小技巧

第三章 必不可少的营销总结

- 一、你擅长营销哪类客户
- 二、你擅长营销哪种单位和企业
- 三、哪类营销的客户通过率较高
- 四、你营销时是否考虑过天时、地利、人和等因素
- 五、你是随机营销还是在营销前做了规划
- 六、你是否根据不同类型的客户推荐不同的信用卡产品
- 七、你找准营销的关键时间点了吗
- 八、客户常问问题的答案你准备好了吗

第四章 决定业务成败的管理问题：

- 一、解决最基层的问题
- 二、一定要经常做营销
- 三、转换思维逻辑
- 四、用制度激励有能力的人
- 五、敏锐的市场判断力和调整能力
- 六、尽量拓展营销的渠道
- 七、做有效的数据分析
- 八、分类管理各类客户
- 九、合理分配每年的费用
- 十、有利于业务发展的新思维

第五章 必须重点关注的信用卡大事件

第六章 直销团队的有效建设

第七章 商户POS的营销与维护

第八章 信用卡的分期付款业务

第九章 如何做好信用卡的征审

第十章 逐步转型的信用卡活动

第十一章 不可忽视的客户服务工作

第十二章 信用卡业务的未来发展

后记

<<做好信用卡业务的十二大绝技>>

<<做好信用卡业务的十二大绝技>>

章节摘录

新思维：信用卡产品在权益设计上一定要有一个最突出的“卖点”，这个卖点会吸引很多客户。卖点多，不如卖点“精”。

这个时代消费者的特点就是“关注焦点”，消费者能很好记住和用到的卖点一般不会超过三个，所以卖点要尽可能的少，但是要“精”。

“精”在别人没有而你有，别人有但没有你好，也许你还可以收费更高一些。

(5) 传统思维：刷卡活动就是用费用换消费额，提升账户活动率。

新思维：刷卡活动不仅是用费用换消费额，提升账户活动率，也可以保持产品“终端”的热闹性，促使有卡的客户用卡，吸引更多的新客户加入，提升产品的关注度。

刷卡活动很大程度上就是带“广告性”的促销活动，好的礼品重要，好的广告同样重要。

(6) 传统思维：信用卡中心是管理部门，在营销上的组织推动就是下达文件、发通报、电话催、领导问、开大会，目的是完成指标。

新思维：信用卡中心既是管理部门，也是经营部门，更是服务部门，在营销上的组织推动是找方法、配资源、扫障碍、互协助，目的是共同完成指标。

管理部门要有表率作用，同时当好“清障机”和做好后勤补给，尽可能地减轻基层营销人员的负担，并给予实质性的帮助，促使其提升营销的效率。

.....

<<做好信用卡业务的十二大绝技>>

编辑推荐

没有废话，只有方法；源于实践，成于总结到处都是金点子！

<<做好信用卡业务的十二大绝技>>

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>