

# 《信用卡营销》

## 图书基本信息

书名：《信用卡营销》

13位ISBN编号：9787516404942

出版时间：2013-10-1

作者：《基层银行·金融机构业务成长必修丛书》编写组,韩天放（丛书主编）

页数：139

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《信用卡营销》

## 内容概要

《基层银行·金融机构业务成长必修丛书:信用卡营销》全面系统和条分缕析地讲述了美国等西方发达国家在信用卡营销领域那些经得起时间和地域检验的好理念、好工具和好方法，值得国内各发卡机构和相关业务人员阅读、思考和加以利用。为了帮助国内业者走出信用卡营销的误区，书中特别强调对西方信用卡“目标营销”的借鉴和实践。

通过对持卡人的历史数据进行跟踪分析，你可以着手对整个客户群进行分类。单个客户水平上信息的获得与管理，应在较长的一个时间段内进行。收集的客户历史数据越多，分类就越精确。同样，获得的数据越详细，就越能准确地预测出客户的未来需求。我们的目的在于，取得充分的数据，以便与每个客户建立起一对一的对话关系。你可以对每一类客户分配一个分值，并且对各类客户作交叉分析，以获得最优组合。你所获得的这种强有力的营销工具，其实就是了解持卡人之间差异的能力。通过这种方式，你能最大程度地发挥营销资金的作用，从而取得最佳收益。

以下几段给出了几种方法，来考察上次购物时间（R）、购物频率（F），以及购物金额（M）之间的组合。

在一年当中，一个客户仅到店中消费一次，购物金额达1000美元。第二个客户本次购物75美元，但这是他一年内第10次到你的店里来。而第三个客户昨天购物花了195美元。哪个客户对你的公司来说是最好的呢？过去，大多数市场经理会急于接受购物达1000美元的客户，但这完全错了，因为你对这类客户所做的任何营销努力都可能不会让他们成为回头客。购物达10次之多的客户非常不错，但他和那个昨天刚来过的客户哪个更好呢？

别让这些把你的头脑搞晕。首先把你的客户划分为不同的群体，然后开始就你所需要的特征进行划分和选择。

假设你把客户分为10组。排在最前面的10%是在6个月、12个月或18个月内购物金额最多的客户。你会很快发现前20%~30%的持卡客户完成了所有客户总购买金额的60%~80%。然后，再按照购物次数把全体客户分为10组，你会再一次看到，排在前面的2~3组占了全部销售额的大部分。最后，选定一个时间段，比如最近6个月。

## 书籍目录

### 第1章 引言

信用卡发展史

信用卡方案的优越性

信用卡的未来发展趋势

### 第2章 消费者的预筛选和预审核

预筛选方案进度表

选择目标市场

关于成本和效果方面的指南

本章小结

### 第3章 “带走填写”的申请表

设计申请表

营销信用卡申请表

本章小结

### 第4章 即时信贷方案

即时信贷方案的建立

即时信贷方案的实施

### 第5章 店堂内告示

大横幅

顶标和托架板

价格标签

周期性主题

### 第6章 女接待员方案

银行女接待员方案

零售商店女接待员方案

使用专业人员的女接待员方案

使用店内职员的女接待员方案

### 第7章 奖品方案

赢得信用卡用户

激活和再激活方案

自偿式奖品

奖品选择标准

### 第8章 新居民方案

目标定位需要考虑的事项

对新居民进行预筛选

营销方案

成本

### 第9章 激活和保留方案

如何激活信用卡账户

在销售旺季激活新信用卡账户

实现收益率的最大化

### 第10章 频繁购物者方案

案例研究

分析消费者需求

管理成本

营销和广告成本

奖品成本

周密计划

本章小结

第11章 重新发行信用卡

重新发行信用卡的益处

第12章 信用卡增强方案

增强方案的实例

如何利用增强方案来增加收入

第13章 金卡、贵宾卡和白金卡

拥有金卡的益处

第14章 员工培训

员工培训及教育的指导方针

通过经常性的沟通，让职员了解信用卡计划的动态

第15章 员工竞赛

员工竞赛计划的指导原则

员工竞赛方案样本解读

第16章 数据库营销法

划分客户群

分析客户群

第17章 直接邮寄法

瞄准目标市场

确定寄送名单

设计直邮包裹

第18章 电话营销法

拟订电话营销方案时间表

让电话营销计划达到最优效果

管理新账户数目

控制电话营销成本

跟踪结果：回应率

本章小结

第19章 广告

广告对于信用卡计划的影响

印刷媒介

电子媒介

第20章 免息、延期付款和非等额支付促销手段

促销策划

第21章 信用卡营销计划

如何制订一个稳固的营销计划

制订营销计划

收集所有信息

起草一份书面计划

附录：营销计划样本

# 《信用卡营销》

## 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：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)