

《银行信用卡营销》

图书基本信息

书名：《银行信用卡营销》

13位ISBN编号：9787514101140

10位ISBN编号：7514101144

出版时间：2011-1

出版社：经济科学

作者：舒新国 编

页数：110

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

《银行信用卡营销》

内容概要

《信用卡营销》给我们带来了全新的营销理念和做法，其中很多都值得国内银行界学习和借鉴。尽管全书以美国为背景展开叙述，由于政策层面的原因，其中一些案例，比如在美国，零售商、汽车制造商、航空公司、石油公司等都可以发行自己的信用卡；这些对中国来讲，暂时还不可行，但随着中国市场的逐步成熟，也很难说这不是中国的一个发展方向。因此这些案例的可资借鉴之处，在某些方面还具有前瞻性的意义，特别是书中所讲述的那些公司的很多独创性营销策略，值得我们揣摩并加以实践。

特别值得注意的是，书中所讲到的营销手段，很强调一点即“目标营销”，而那种“广撒网，多种地”式的大众营销法往往投入高、收效低。目标营销对客户数据库的要求比较高，根据对客户群的划分，针对不同类型的客户采用不同的营销手段：哪些客户即使不特别做促销，也拥有很高的忠诚度，并能带来不错的回报？哪些客户即使你给他再高的促销折扣、再多的礼物，也仍然纹丝不动、无动于衷，因此应将其从促销名单中删除？还有哪些客户，正好需要你给他那么一点点促销激励，才会作出响应？不同的客户，其所需的促销激励也不同，关键要针对适当的人群，提供适当的产品/奖励，达到成功激活这些“休眠”信用卡用户的目的。

《银行信用卡营销》

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 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 小结第4章 即时信贷 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 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 仔细地计划 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 员工培训及教育的宗旨方针 通过经常性的沟通，让职员了解信用卡计划的动态第15章 职员竞赛 制定职员竞赛计划的总指导原则 职员竞赛方案设计样本第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 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 营销计划样本参考文献

章节摘录

设计申请表“带走填写”的申请表的设计非常重要，注意不要让发挥营销作用的前封面显得太杂乱，以至于消费者不能轻易地明白相关的主旨。典型的格式应包括信用卡图片，一些用小圆点标示出的、获得信用卡给消费者带来的益处，以及一些号召消费者作出行动的话语，例如，今天就申请、（在商店）开立账户，或成为有优先权的客户。从所要求的信息版式，而并非从营销宣传角度来看，申请表的内部设计也同样关键。设计的申请表，填写起来应该很轻松，并且要留有足够的空间让申请者填写必要的信息。你填过这样的申请表吗？用来填写名字或地址的空间如此之小，以至于你不得不在申请表的边页或其他部分填写。对重要部分（一些比较关键的数据或即时信贷程序所需的资料）加上阴影有一定的帮助。无论在任何情况下，只向消费者询问你所需要的、可用来做出信用决定或者有助于收集未来补充材料的信息。例如，如果你的信息收集部门从不使用或者你的系统不能获取该信息时，为什么还要去询问消费者家属的名字和地址呢？申请表设计的原则是尽量简洁、容易。

《银行信用卡营销》

编辑推荐

《信用卡营销》：美国银行营销技巧

《银行信用卡营销》

精彩短评

- 1、是学习信用卡业务很实用的一本书，内容比较新
- 2、信用卡营销人员必备，值得阅读

《银行信用卡营销》

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