

信用卡资讯网给你带来更多的信用卡知识！ 建行烟台龙口支行

成绩：超额完成旺季金融服务计划（信用卡、汽车卡两方面），客户新增总量均名列市行第一位。

采取的措施：

- 一、行动早、抓储备。2019年12月份便开始活动准备准备工作，做好信用卡进件储备。
- 二、做好预审批客户进件相关工作。
- 三、搭建网点优惠活动场景，加大网点贷吧营销成功率。

建行潍坊分行

成绩：信用卡关键指标消费额系统排名第三位，是全省同比唯一实现正向增长的分

采取的措施：

- 一、形式多样促消费。针对高贡献商户联合开展回馈客户的营销活动，提升用户活跃度。
- 二、突出重点造声势。联合收单特约商户针对高贡献度商户开展各种形式的购物类促销活动，激发信用卡客户消费潜力。
- 三、是加强宣传广覆盖。充分利用线上线下、行内行外宣传渠道，将活动内容及时传达到位。

建行德州分行

成绩：截至上周末，分行建融智合平台入驻客户数超过1400户，符合考核口径客户数几百户。

采取的措施：

- 一、选择优质的客户群体进行重点营销企业撮合，提升企业撮合率。
- 二、重点营销园区内客户群体，实现生态园区营销突破，增强批量获客能力。
- 三、以总行推送的防疫客户名单为抓手，针对此类目标客户进行重点突破。

东营分行胜利支行

成绩：通过直播实现了在线签约存量小微快贷客户、云疫贷及多户云税贷意向客户的好成绩。

采取的措施：

- 一、进行微信朋友圈广泛宣传，利用生动的文案积极引流。
- 二、对时间不充裕的存量客户进行逐户电话邀约，告知其视频直播营销方案及相应贷款政策。
- 三、活动当天，再次确认及告知存量客户及意向客户活动时间，确保直播效果。

编辑：Susanna

如果您需要办卡 刷卡 代还信用卡 联系微信18305922292

