

信用卡资讯网给你带来更多的信用卡知识！一张桌子，一块带有银行LOGO的立牌，三两个银行业务员，相信大家都在街上见过银行办理信用卡的流动摊点吧。现在不止于新户办卡礼，推荐办卡礼更是成为了银行主打的“重头戏”。为何银行总是乐此不疲的推广这种“拉人头式”的营销模式呢？背后的真相其实并不简单。随小编一起来找找真相吧。

1.准确定位目标办卡群体

相比于信用卡外拓营销，这种“点对点”推荐的新用户定位更加准确，大部分都是有用卡需求的人。

2.业绩推动效用明显

推荐办卡对于完成信用卡业务部门的绩效要求是很有帮助的。成本低、效果好，银行何乐而不为呢？

3.有利于推动业务转化

被推荐人办卡后银行可以在其身上拓展其他业务，贷款、基金、理财等。这样可以最大化地开发出客户身上存在的“收益潜力”。

小编总结：银行乐此不疲的推广“拉人头式”的推荐办卡模式背后，利益是最大的源动力。

