

中国农业银行贵港分行通过整合信用卡营销资源，在分行组建专门的营销团队进行营销，取得了良好的效果。

搭建专业的营销平台。该行内部结构优化改革后，单设信用卡中心开展信用卡业务。所有分支机构都成立了信用卡特许经营团队，拥有强大的营销人员。外呼分期和乐分易业务是通过专业的营销平台来做的，特殊的分期业务是根据各分公司的特点来做的。同时，对信用卡等零售产品的外部营销和不良信用卡的催收都做了很好的规划，充分发挥了营销平台的作用。

非常重视分期付款业务。该行改变传统营销观念，将信用卡分期作为客户的重要切入点，狠抓信用卡分期业务营销，通过开展信用卡外呼分期、音乐分享、乐分易业务“周周奖”活动、每天定期汇报营销业绩，积极营造追赶信用卡分期业务营销的氛围。截至12月9日，全口径信用卡分期6.96亿元。

积极开展营销活动。开展购物节、汽车节、装饰节等活动，通过客户使用ABC信用卡支付购物享受优惠政策，培训客户使用直播信用卡，增强客户活动。针对特定客户群体开展针对性营销，充分发挥分行个人贷款中心的营销地位，加强营销按揭客户办理信用卡和分期业务。