

Сущность и основные
направления банковского
маркетинга

Определение

- *Банковский маркетинг* — комплексная система организации производства и сбыта товаров, ориентируемая на удовлетворение потребностей конкретных потребителей и получение прибыли на основе изучения и прогнозирования рынка.

Основные задачи маркетинга в банке.

- Обеспечение рентабельной работы банка в условиях постоянных изменений на финансовом рынке.

- Обеспечение ликвидности банка как важнейшего условия сотрудничества с кредиторами и вкладчиками и создания положительного имиджа банка.
- Формирование устойчивых отношений с клиентами через наилучшее удовлетворение запросов клиентов по объему, структуре и качеству услуг.
- Решение коммерческих организационных и социальных проблем банка в комплексе, во взаимосвязи.

Процесс продажи банковских продуктов
представляет собой:

- Формирование клиентской базы (ФКБ)
- Продвижение продукта
- Обслуживание клиента с целью продажи
- Послепродажное обслуживание

Клиентская база

- Форма потенциальных клиентов подразумевает маркетинг потенциальных клиентов (сегментация клиентской базы) и разработку продуктов под определенный целевой сегмент.



Продвижение продукта

- Подразумевает рекламу в различных формах

СБЕРБАНК
Всегда рядом

МЕЧТАЕШЬ ПОКОРИТЬ СТИХИЮ?

РЕСПЕКТ ОТ СБЕРБАНКА

СВЕРBANK-RESPECT.RU

КАЖДОЙ МЕЧТЕ – РЕСПЕКТ ОТ СБЕРБАНКА!

(495) 500 55 50

ОАО «СБЕРБАНК РОССИИ». ГЕНЕРАЛЬНАЯ ЛИЦЕНЗИЯ БАНКА РОССИИ НА ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ БАНКОВСКИХ ОПЕРАЦИЙ № 1481 ОТ 30.08.2010.

СБЕРБАНК
Всегда рядом

Карта Ваших желаний

Платье Турки Сунка

СБЕРБАНК
4276 8000 5241 2887
14/04
HOLD CARDHOLDER

КРЕДИТНЫЕ КАРТЫ СБЕРБАНКА

НАМ ВАЖНО, ЧТО ВАМ ВАЖНО

8 800 555 55 50
(звонок по России – бесплатно)

www.sberbank.ru

СБЕРБАНК
Всегда рядом

Карта Ваших желаний

Отпуск Солнце Море

СБЕРБАНК
4276 8000 5241 2887
14/04
HOLD CARDHOLDER

КРЕДИТНЫЕ КАРТЫ СБЕРБАНКА

НАМ ВАЖНО, ЧТО ВАМ ВАЖНО

8 800 555 55 50
(звонок по России – бесплатно)

www.sberbank.ru

Обслуживание клиентов

- Подразумевает вербальное и невербальное общение, установление контакта, презентацию продукта, заключение договора, ответ на возражения, решение конфликтных ситуаций.



Принцип банковского маркетинга

*«Червяк должен быть
вкусен, не для рыбака, а для
рыбки»*

Успешный маркетинг осуществляется с учетом 3-х факторов:

- Своих возможностей
- Потребности клиентов
- Уровень конкуренции



Факторы конкурентоспособности банка



1. Капитал, сумма баланса, клиентская база, квалификация сотрудников
2. Доступность ассортимента
3. Выгоды клиента (финансовая, безопасность, удобство)

Данные

- 8-985-660-00-62
- <https://vk.com/club173872091>

(Агент банка)