

# 中国商业银行个人金融业务发展现状 及其营销策略研究报告（2009）

## 报告目录及图表目录

智研数据研究中心 编制

[www.abaogao.com](http://www.abaogao.com)

## 一、报告报价

《中国商业银行个人金融业务发展现状及其营销策略研究报告（2009）》信息及时，资料详实，指导性强，具有独家，独到，独特的优势。旨在帮助客户掌握区域经济趋势，获得优质客户信息，准确、全面、迅速了解目前行业发展动向，从而提升工作效率和效果，是把握企业战略发展定位不可或缺的重要决策依据。

官方网站浏览地址：<http://www.abaogao.com/b/yinxing/H377504GE5.html>

报告价格：印刷版：RMB 9800 电子版：RMB 9800 印刷版+电子版：RMB 10000

智研数据研究中心

订购电话：400-600-8596(免长话费) 010-80993963

海外报告销售：010-80993963

传真：010-60343813

Email：sales@abaogao.com

联系人：刘老师 谭老师 陈老师

特别说明：本PDF目录为计算机程序生成，格式美观性可能有欠缺；实际报告排版规则、美观。

## 二、说明、目录、图表目录

中国商业银行个人金融业务发展现状及其营销策略研究报告（2009）内容介绍：

【报告形式】动态研究报告（现成报告内容+客户指定内容+现时内容）

【报告作者】金融创新研究课题组

【报告提示】随着我国经济的飞速发展,居民个人金融资产不断增加,银行个人金融业务的发展空间大大拓宽。如何针对自身特点扬长避短,通过各种资源要素的重新组合进行金融创新,是中国商业银行发展个人金融业务迫切需要解决的问题。本报告在大量周密的市场调研基础上,依据国家统计局、国家商务部、国务院发展研究中心等公布和提供的大量资料,组织课题组编辑而成。本报告是高层次、权威性,深度研究与实际应用的有机结合,具有一定参考价值。

### 1.前言

#### 1.1本报告研究动机

#### 1.2相关研究综述

#### 1.3数据来源

#### 1.4有关指标/术语解释

#### 1.5研究方法

### 2.本报告研究的支撑理论

#### 2.1个人金融业务营销概述

##### 2.1.1个人金融业务概念产品种类及其服务对象

##### 2.1.2个人金融业务营销概念及其特点

#### 2.2市场营销理论

##### 2.2.1市场营销的概念

##### 2.2.2市场营销的基本要点

#### 2.3银行市场营销理论

##### 2.3.1银行市场营销的概念

##### 2.3.2银行市场营销的内容

### 3.中国商业银行个人金融业务营销现状及分析

#### 3.1中国商业银行个人金融业务发展分析

##### 3.1.1发展现状分析

##### 3.1.2发展趋势分析

## 3.2中国商业银行个人金融业务营销策略现状分析

### 3.2.1产品策略运用现状

### 3.2.2价格策略运用现状

### 3.2.3渠道营销策略运用现状

### 3.2.4促销策略运用现状

### 3.2.5过程有形展示及人营销策略的运用现状

## 3.3中国商业银行个人金融业务营销策略运用存在问题

### 3.3.1客户整体层次及其结构问题分析

### 3.3.2产品问题分析

### 3.3.3网点布局问题分析

### 3.3.4电子银行技术保障问题分析

### 3.3.5产品品牌建设问题分析

## 4.中国商业银行个人金融业务营销策略

### 4.1实施分层次服务策略

#### 4.1.1市场细分与重点客户选择

#### 4.1.2客户分类管理与分层次服务

#### 4.1.3客户发展与客户关系管理

### 4.2产品组合与创新策略

#### 4.2.1客户多元化需求与产品多样化打造

#### 4.2.1产品组合与创新

### 4.3产品定价策略

#### 4.3.1中国利率(利率市场分析)市场化改革的基本分析

#### 4.3.2产品定价机制设计原则及其策略选择

#### 4.3.3市场细分析与定价对应

### 4.4利率风险管理与资金管理

### 4.5营销渠道整合与营销功能拓展

#### 4.5.1网点科学布局与网点强化功能

#### 4.5.2实施个人客户经理制度

### 4.6实施品牌策略

#### 4.6.1市场营销观念与品牌意识

#### 4.6.2品牌本质识别与品牌价值提升

#### 4.6.3品牌规划与品牌设计

- 4.6.4主品牌与亚品牌的组合
- 4.7实施有效控制防范风险的营销监管策略
- 5.个人金融业务营销策略的保障措施
- 5.1以客户为中心重新梳理整合业务流程
- 5.2尽快统一服务标准与服务规范
- 5.3加强产品创新力度增强核心竞争力
- 5.4重视企业形象设计与宣传
- 5.5推进业务单元制实现综合销售与开发
- 5.6建立健全考核奖惩体系与评价体系
- 6.结论

详细请访问：<http://www.abaogao.com/b/yinxing/H377504GE5.html>