

今年以来，工商银行东营广饶支行积极开展“码上赢”信用卡营销活动，充分发挥互联网渠道获客优势，全面提升信用卡业务竞争力，推动信用卡营销工作，取得优异成绩。截至1月末，该行通过“码上赢”渠道营销信用卡188户，有两个网点进入全省前50名。其中该行营业室成功开户140户，位居全省各网点第3名；营业室两名员工进入全省营销人员前50强。

该行网点通过利用晨会和夕会学习“码上赢、码上荐”信用卡营销知识，熟悉信用卡产品特点，把握星座卡、奋斗卡等卡种的高颜值、免年费、消费返现等产品优势，根据客户不同需求特征，对症推荐，做到客户因需求主动办卡。

客户在大厅办理业务时，大堂经理通过微沙龙、发放宣传折页等方式进行宣传营销；客户临柜办理业务时，对系统提示的有需求客户及时跟进营销介绍，积极将信用卡产品的优势介绍给客户，将产品优势有效转化为市场优势。

该行鼓励员工通过不同形式、不同渠道的方式，多方位营销，采用微信群、朋友圈、融e联等多种渠道扩大线上宣传范围，让客户了解了工商银行产品。持卡客户推荐办卡也能获取奖励，进而让成功办卡的客户再帮助推荐，增加发卡量。（通讯员刘璐）