



艾凯咨询  
ICAN Consulting

# 中国商业银行个人金融业务发展 现状及其营销策略市场分析及发 展趋势研究报告（2009）

## 一、调研说明

《中国商业银行个人金融业务发展现状及其营销策略市场分析及发展趋势研究报告（2009）》是艾凯咨询集团经过数月的周密调研，结合国家统计局，行业协会，工商，税务海关等相关数据，由行业内知名专家撰写而成。报告意于成为从事本行业人士经营及投资提供参考的重要依据。

报告主要可分为四大部分，首先，报告对本行业的特征及国内外市场环境进行描述；其次，是本行业的上下游产业链，市场供需状况及竞争格局从宏观到细致的详尽剖析，接着报告中列出数家该行业的重点企业，分析相关经营数据；最后，对该行业未来的发展前景，投资风险给出指导建议。相信该份报告对您把握市场脉搏，知悉竞争对手，进行战略投资具有重要帮助。

官方网址：<https://www.icandata.com/view/43806.html>

报告价格：纸介版9000元 电子版9000元 纸介版+电子版9200元

订购电话：400-700-0142 010-80392465

电子邮箱：[sales@icandata.com](mailto:sales@icandata.com)

联系人：刘老师

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、摘要、目录、图表

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。

### 【 目录 】

#### 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：<https://www.icandata.com/view/43806.html>

## 三、研究方法

- 1、系统分析方法
- 2、比较分析方法
- 3、具体与抽象方法
- 4、分析与综合方法
- 5、归纳与演绎方法
- 6、定性分析与定量分析方法
- 7、预测研究方法

## 四、数据来源

对行业内相关的专家、厂商、渠道商、业务（销售）人员及客户进行访谈，获取最新的一手市场资料；

艾凯咨询集团长期监测采集的数据资料；

行业协会、国家统计局、海关总署、国家发改委、工商总局等政府部门和官方机构的数据与资料；

行业公开信息；

行业企业及上、下游企业的季报、年报和其它公开信息；

各类中英文期刊数据库、图书馆、科研院所、高等院校的文献资料；

行业资深专家公开发表的观点；

对行业的重要数据指标进行连续性对比，反映行业发展趋势；

中华人民共和国国家统计局 <http://www.stats.gov.cn>

中华人民共和国国家工商行政管理总局 <http://www.saic.gov.cn>

中华人民共和国海关总署 <http://www.customs.gov.cn>

中华人民共和国商务部 <http://www.mofcom.gov.cn>

中国证券监督管理委员会 <http://www.csrc.gov.cn>

中华人民共和国商务部 <http://www.mofcom.gov.cn>

世界贸易组织 <https://www.wto.org>

联合国统计司 <http://unstats.un.org>

联合国商品贸易统计数据库 <http://comtrade.un.org>

## 五、关于艾凯咨询网

艾凯咨询网（[www.icandata.com](http://www.icandata.com)）隶属艾凯咨询集团（北京华经艾凯企业咨询有限公司），艾凯咨询集团专注提供大中华区产业经济情报，为企业商业决策赋能，是领先的市场研究报告和竞争情报提供商

艾凯咨询集团为企业专业提供投资咨询报告、深度研究报告、市场调查、统计数据等。艾凯咨询网每天更新大量行业分析报告、图表资料、竞争情报、投资情报等，为用户及时了解迅速变化中的世界和中国市场提供便利，为企业商业决策赋能。

研究力量

高素质的专业的研究分析团队，密切关注市场最新动向。在多个行业，拥有数名经验丰富的专业分析师。对于特定及专属领域，我们有国内外众多合作研究机构，同时我们聘请数名行业资深专家顾问，帮助客户分清市场现状和趋势，找准市场定位和切入机会，提出合适中肯的建议，帮助客户实现价值，与客户一同成长。

#### 我们的优势

权威机构 艾凯咨询集团二十年深厚行业背景;

数量领先 囊括主流研究报告和权威合作伙伴;

服务齐全 促销、推荐指数、积分、网上支付等;

良好声誉 广泛知名度、满意度，众多新老客户。