《社区金融模式及差异化营销》考试试题

网点： 姓名： 分数：

**一、单选题（每题5分，共30分）：**

1、现代网点转型是从“以产品为中心”转变为到“以（ ）为中心”。

A.员工 B.营销 C.客户 D.客户分析

2、社区金融就是在（ ）基础上，通过近距离接触小微、居民客户，并提供适用、便利、增值的金融服务。

A. 深入社区 B.社区群体客户分析 C. 调研 D.社区营销活动

3、社区银行是商业银行转型的突破口，低成本扩张，通过抓住（ ）入口，产生巨大流量，从而占领核心零售区域。

A. 线下的客户 B.线上的客户 C.低端客户 D.高端客户

4、社区银行服务和营销的对象是（ ）

A. 一个个的小区 B.一个个的零售客户 C.中高端客户群 D.社区群体

5、社区调研首先要从（ ）着手，建立互惠合作关系，并通过他们深入到各个社区。

A. 房产中介 B.社区商户 C.公安局 D.街道社居委

6、低成本、广覆盖的社区营销活动有（ ）、社区路演、微讲座、社区文宣。

A. 发放宣传单 B.小小银行家 C.客户沙龙 D.节日庆祝活动

二、多选题（每题6分，共30分）：

1、传统支行与社区银行的主要区别有哪些（ ）

A. 传统支行客户群较为分散 B.社区银行客户黏度更高 C.社区银行运作成本更低 D.社区银行营销活动能力强 E.社区银行由总行垂直管理

2、社区银行常见模式有哪些（ ）

A. 全功能型 B.有限功能型 C.联合经营型 D.自助网点模式 E.创新模式

3、社区银行重要成功要素有（ ）

A. 科学选址 B.总行支持 C.营销团队 D.营销活动 E.社区经营

4、立体化的社区营销宣传有哪三个原则（）

A. 口语化 B.亲和力 C.显要位置 D.覆盖广 E.长期宣传

5、社区营销的关键人必须具备哪些条件？（ ）

A. 认同本银行 B.认同客户经理本人 C.交往广泛、乐于分享

D.有亲和力 E.有职业声望

**三、简答题（每题20分，共40分）：**

1、社区调研可以从哪些地方开始？

2、社区营销开拓规划的步骤有哪五步？

**附：答案**

**一、单选题**

**1、C 2、B 3、A 4、D 5、D 6、A**

**二、多选题**（每题6分，共30分）

**1、ABCD 2、ABCE 3、ACDE 4.ABD 5、ABCDE**

**三、简答题（每题20分，共40分）**

1、社区资源管理可以从哪些周边资源开始？

**街道办、社居委、物业、基础商户、重点商户、教育机构、社区组织、同业等**

**2、社区营销开拓规划的步骤有哪五步？**