

1、了解你的客户

信用卡客户基本都是25岁至55岁人群

刚毕业的大学生（缺钱）

有一定事业的老板（希望获取现金流周转）

养卡的白领（希望自己的信用额度增加）

本身就是从事信用卡相关业务的人员

先确定好客户群体的需求重点再进行推广



注意：

发朋友圈不要带有违规字眼，不然会被封号

不要太频繁的群发

进各种项目群加好友

也可以建招商群推广

把所有好友都拉到群里讲解

注册的拉到会员群

适用人群：所有人

优点：很多人利用微信赚钱，所以接受能力强，如果遇到带团队大咖可能为你带来一大片市场。



3、百度seo关键词解析，跳链法

此方法对于有一定规模的团队或对于网络较为了解且有一定资金的用户较为合适，简单点说就是自己开通网站设置关键词跳推广链接注册

适用人群：有一定资金以及网络知识的

优点：利用百度流量，获取在百度搜索关键词的跳链

缺点：普通人百度推广费用高，没有专业操作都是浪费资金

4、百度贴吧

你发任何二维码信息很容易被删除贴吧

在别人贴吧跟帖

什么叫跟帖？

就是在别人贴吧后面发表意见

搜索相关的贴吧跟

比如支付

信用卡

贷款

POS机

还有其它同行的贴吧

比如拉卡拉

瑞刷等等

适用人群：所有人

优点：新人聚集快，运气好一天50-70基本是没有问题的



2.线下小额资金操作法

传单名片印刷

地推发广告

一个一个门店面对面沟通交流

沟通好当面开通

如果对方没时间

有兴趣者可以留下名片和宣传单

可以的话最好留下对方联系方式

适用人群：本身从事信用卡销售的人群

(小技巧：碰到信用卡业务员多加微信，他们是推广大头)

或者你办他的信用卡，让他注册成为你的下级合作商

优点：资金使用少，当面信任感强，快速建立有效客户

缺点：信息推广慢，需要地推，但是能稳步发展滚雪球

MORE | 更多热门文章

小白晋升卡神：

- 信用卡小白晋升到卡神，你需要了解这些用卡常识
- 如何申请一款适合你的信用卡？
- 信用卡逾期，如何补救才能免上黑名单？

提额攻略：

- 全银行信用卡提额方法（大汇总）
- 学会这8招，信用卡提额不用愁！

用卡攻略

- 中信银行信用卡使用攻略（大全）
- 光大银行信用卡使用攻略（大全）
- 平安信用卡使用攻略（大全）