

证券投资基金知识：第六章基金的市场营销证券从业资格考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022__E8_AF_81_E5_88_B8_E6_8A_95_E8_c33_645547.htm 第一节 基金营销概述

一、基金市场营销的含义与特征 加入收藏

(一) 基金市场营销的含义 (2007年教材新增部分)

(二) 基金市场营销的特点 (考点)

- 1、服务性
- 2、专业性
- 3、持续性

二、基金市场营销的意义

三、基金市场营销的内容

(一) 目标市场与客户的确定

(二) 营销环境的分析

- 1、公司本身的情况
- 2、影响投资者决策的因素
- 3、监管机构对基金营销的监管

(三) 营销组合的设计

- 1、产品(Product)
- 2、价格(Price)
- 3、渠道分销(Place)
- 4、促销(Promotion)

(四) 营销过程的管理

- 1、市场营销分析
- 2、市场营销计划
- 3、市场营销实施
- 4、市场营销控制

第二节 基金销售渠道与促销手段

一、国外基金销售渠道的状况

- 1、银行
- 2、保险公司
- 3、独立的理财顾问
- 4、直销
- 5、网上交易和基金超市

二、我国基金销售渠道的状况

- 1、商业银行
- 2、证券公司
- 3、证券咨询机构和专业基金销售公司
- 4、基金公司直销中心
- 5、网上交易
- 6、利用交易所交易系统平台

三、基金的促销手段

- 1、人员推销
- 2、广告促销
- 3、营业推广
- 4、公共关系

第三节 客户服务

- 一、电话服务中心
- 二、邮寄服务
- 三、自动传真、电子信箱与手机短信
- 四、“一对一”专人服务
- 五、互联网的应用
- 六、媒体和宣传手册的应用
- 七、讲座、推介会和座谈会

第四节 基金销售活动的规范

- 一、基金销售机构的资格条件
- 二、基金销售机构的职责与实施 (2007年教材新增部分)
- 三、基金销售行为的规范
- 四、基金的宣传推介 (重点看禁止规定部分, 考点)
- 五、对基金销售费用的规范

100Test 下载频道

开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com