

---

汪含

## 课程一、《小微企业行业分析 – 目标客户选择及客户群分析》

### 【课程大纲】

(领导指示发言:强调学习的意义和纪律)

头脑风暴：您碰到哪些关于小微企业营销服务的疑惑和难点？每人提一个问题，老师将这些问题作为案例在整个课程中巧妙地穿插、分析、演练，解决学员实际难题。

通过本门课程从整体上认识熟悉小微企业，了解发展小微企业业务的必要性，掌握小企业条线的目标客户及授信对象，熟悉重点支持目标客户群，掌握搜寻客户的方法及营销过程中的技巧。

### 第一部分：形势篇：金融行业服务营销已兵临城下

#### 一、金融行业的转型发展与变革

1. 银行转型，不转不行
2. 从中外银行对比看发展重点
3. 各家银行的转型攻略分析
4. 银行客户的变化路径
5. 数据解读消贷产品的市场趋势

#### 二、中国银行业经营模式转型的四大关键定位

- 1、由利差为主向中间业务做转型

案例：汽车消费信贷直客式营销管理

- 2、由交易型向服务营销型做转型

案例：平安银行广州分行——“新一贷”信贷产品分析

- 3、由个体营销向联动营销做转型

案例：XX 银行小额信贷市场开发策略

- 4、由单一营销向交叉营销做转型

案例：竞标成功某市政府公车治理项目，政府决定对市辖 300 个预算单位近 5000 部公务用车定点维修、保险、加油实行统一采购。

### 第二部分：剖析篇——小微企业行业分析

#### 一、小微企业概述

- 提示内容：了解小微企业信贷客户的范围，了解发展小微企业业务的必要性，熟悉小微企业划型标准及主要特点。

- 1、小微企业客户范围
- 2、小微企业划型标准
- 3、小微企业总体特点

#### 二、小微企业目标客户

提示内容：掌握小企业条线授信对象及目标客户，熟悉主要目标客户群。

- 1、不同小微企业特征分析
- 2、企业生命周期分析
- 3、如何解决小微企业特点中存在的问题

---

#### 4、目标客户定位

- 聚焦消费性行业，重点营销以国内需求拉动、弱经济周期、与衣食住行密切相关的消费性行业。
- 遵循“熟、小、好”的客户选择标准
- 小微企业目标客户群以“一圈一链一区”为主。

#### 5、集群客户批量开发

### 三、小微企业目标客户群

提示内容：分析小微企业的主要目标客户群体，掌握重点支持营销的客户群体。

#### 1、商圈客户群

商业街区营销途径与方法

品牌经销商营销途径

餐饮类小微企业营销途径

电影院线营销途径

行业协会（商会）营销方向

电商平台营销方向

#### 2、供应链客户群

重点营销与核心企业合作持久稳定、关系良好，在产品和服务方面具有一定优势，与核心企业间依存度较高的小微客户。

#### 3、园区客户群

园区营销途径与方法

科技型小微企业营销途径与方法

节能环保型小微企业营销途径与方法

### 第三部分：营销技巧篇——众里寻她千百度

提示内容：熟悉搜寻客户的方式方法，掌握营销过程中的一些技巧。

#### 一、销售人员寻找发现潜在目标客户的方式与途径

##### 1、新客户销售线索开发

模块 1 业务发展计划

模块 2 关系营销：社交活动

模块 3 组织销售活动

练习：社交报告卡

##### 2、盘活存量客户密码的方式方法

##### 3、柜面流量客户的判断及分类

□ 奢侈品的初步认识

□ 客户判断的六个技巧

□ 客户分类的标准及简易营销对策

##### 4、行外客户的搜集与甄别

□ 搜集客户源的技巧

充分利用 CRM 系统，提供数据和技术支持

□ 分类与筛选客户的技巧

##### 5、微型企业贷款产品营销要点

- 贷款对象的定位
- 如何把握小微企业贷款的行业风险
- 小微企业主“高利贷”识别小贴士

- 
- 如何应对诉讼？

案例：招行消费易、周转易的诉讼应对过程

## 二、交叉联动案例分享

### 1、个贷营销能力提升公私联动效果

个贷业务营销要点

开展个贷业务营销要遵循的原则

- 🚩 明确市场细分，选准目标客户群
- 🚩 大力发展重点个贷产品
- 🚩 开展交叉销售，凸显综合效益

一手房的营销策略

- 对开发商和楼盘营销代理公司的营销
- 对售楼先生/小姐的二次营销

二手房贷款的目标寻找和营销策略

- 案例分享：

*成功案例：XX 银行XX 分行成功营销“上海国际花都”项目“房地产开发贷款与按揭贷款封闭运作”的模式，实现了公私业务“双丰收”。*

### 2、服务三农产生业务机会

*案例：甘棠农行新农合交叉营销方案*

### 3、新产品金融 IC 卡产生业务联动机会

*案例：华为园区卡*

*银医卡*

*物业卡*

### 4、利用产业链金融进行综合营销

*案例：合家福百货连锁超市供应商案例带动交叉销售*

### 5、商户批量营销产生的机会

*案例：郑州百脑汇综合服务方案*

### 6、事业法人客户综合需求引发销售机会

*案例：政府批量采购引发的交叉销售机会*

## 三、小微存款营销技巧

---

客户典型需求与结算产品的匹配

如何将存款营销嵌入流程

案例：光彩物流园案例