

《中小银行城区对公综合营销》大纲

第一章 商区对公综合营销

第二章 园区对公综合营销

第三章 机构客户区对公综合营销

第一章 商区对公营销

一、商区主要对公客户群

商区重点客户：小微企业

① 大型商贸物流企业。如仓储公司、物流公司、批发公司。

② 大型商场超市

③ 核心企业上下游客户

④ 专业市场商户

⑤ 沿街散户

⑥ 房地产公司

二、商区对公营销主要路径

(一) 重点走访

- (二) 扫街扫楼
- (三) 商区沙龙营销
- (四) 商区摆摊营销
- (五) 商区合作营销

三、商区对公营销技巧

第二章 园区对公综合营销

一、园区概述

二、园区营销应注意的问题

- (一) 大中型民营工业企业贷款风险较大，谨慎支持。
- (二) 招商引资企业风险较大，谨慎支持。
- (三) 防止集团客户、关联企业贷款集中度风险。
- (四) 有选择的突出重点支持。

三、园区对公综合营销重点

- (一) 优质工业标准化厂房、办公用房及其他优质资产抵押的效益较好重点企业。
- (二) 园区内小微企业。

(三) 园区核心企业供应链、上下游客户贷款。

(四) 园区企业代发工资业务。

(四) 园区企业管理人员及本地员工个人消费贷款
(防止个贷企用)。

四、园区小微企业客户开发路径

五、园区对公综合营销方式

(一) 走访园区管理方。

(二) 扫厂营销

(三) 与园区优质核心企业，寻求合作

(四) 园区沙龙营销

(五) 园区摆摊营销

六、园区对公综合营销技巧

第三章 机构客户区营销

一、什么是机构客户

二、机构客户对公综合营销主要内容

三、政府机构客户对公综合营销

（一）政府机构客户营销路径

- 1.主动向政府领导汇报
- 2.邀请政府参加本单位会议，争取项目、争取代发工资。
- 3.主动参加政府各类会议，掌握信息。
- 4.加强与发改委、经信委对接，掌握当地重大项目资金需求情况。
- 5.对政府各部门逐户登门拜访

（二）掌握政府关联企业、项目资金需求情况

四、事业法人机构客户对公综合营销

（一）事业法人机构客户营销路径

- 1.对各单位逐户登门拜访
- 2.召开相关单位联谊会议

（二）事业法人机构客户贷款营销重点对象

学校、医院营销

五、金融机构客户对公综合营销