

如何协助中小企业渡过难关

——汪含老师

【师资介绍】：汪含老师，金融统计学硕士，注册会计师、国际金融理财师、企业培训师。25年银行营销实战经验、12年的银行经营管理经验、7年投资银行管理经验、总行级内训师，针对银行、证券、保险等服务营销行业六年的培训经验。

历任中资银行行长、公司业务部总经理、财富中心总经理、总行产品开发处长、投资银行资产管理部、企业融资部总经理。目前任职双A级券商企业融资部董事总经理，同时兼任国有行投资决策委员会高级顾问。

时长：本大纲大约讲授三小时，可选择讲授！

第一部分 内外形势与中国重点发达地区产业发展情况

一、疫情是重大突发公共事件

二、金融、财政出手了！30条措施支持抗击疫情！

三、从苏州重磅出台支持中小企业共渡难关的十条政策来看中小企业破局难

案例：从扶持口罩行业的政策中发现机遇

四、大数据分析--XX地区疫后产业发展特点（可根据具体位置进行分析）

1、落后产能加速淘汰

2、人口净流入地区会出现暂时性用工短缺。

3、线上经济再次活跃—非典后的阿里崛起

第二部分 系列政策下银行对中小业务趋势

一、明确目标客户--中小企业目标客户批量赢客

➤ (一) 商圈客户群

- 电商平台营销方向
- 案例：苏宁云保理拓展批量客户

➤ (二) 供应链客户群

供应链与现金平台的整合？

账户支付+场景金融+金融科技

- 案例：TCL 金单系统批量获客
- 线上银链贷案例—上游客户开发

➤ (三) 园区客户群

- 园区营销途径与方法
- 科技型企业营销途径与方法
- 节能环保型企业营销途径与方法

二、依托行业特点打造综合金融服务方案

(一) 发现新的营销机会：客户的资金流必然是链式流动的

客户需要什么--目标客户需求分析

采购类客户需求分析

销售类客户需求分析

理财类客户需求分析

融资类客户需求分析

资金管理类客户需求分析

案例：家电行业解决方案--杭州分行菜鸟物流+SP 案例

汽车行业解决方案—交通银行广汽智慧汽车方案

(二) 发现新的风控手段：ERP 系统实时把握企业动态

案例：M 银行深圳全药网方案