

# 《中小企业目标客户集群开发》

——银行服务营销专家 汪含老师主讲

**【课程对象】**：银行对公客户经理

**【课程时间】**：2天

- 1、了解中小企业对公业务客户采购特点与采购流程，系统的把握业务营销流程；
- 2、了解其他银行中小企业金融服务营销的价值主张与商业模式；
- 3、深入探讨中小企业金融服务中市场规划与批量开发的模式；
- 4、中小企业金融服务产品综合营销和吸存策略。

**【课程大纲】**：

## 第一讲 如何把握中小企业的金融需求？

### 一、中小企业目标客户

**提示内容**：掌握中小企业条线授信对象及目标客户，熟悉主要目标客户群。

- 1、不同中小企业特征分析
- 2、中小企业客户的4大关键特征
- 3、如何去从行业分析中挖掘产业链业务机遇
  - 波特五力分析——案例
  - 如何进行信息搜集
  - 企业生命周期分析
- 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
  - 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

**杭州分行-公积金信用消费贷款间连模式**
- 6、反向保理——链式营销打开中小企业突破口
  - 央行 2017 年 11 月发布修订后的《应收账款质押登记办法》深层次解读业务机会
  - 评价供应链质量的五维模型：大产业、弱上下游、强控制力、低成本与高杠杆、

标准化

## 二、中小企业目标客户群

提示内容：分析中小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客户。

### 3、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

## 第二讲 获客技巧-----细分市场规划与批量开发

### 一、细分市场规划的目的与作用

1、可持续的中小企业金融服务商业模式能够较好的解决“两高一难”问题

2、细分市场、批量开发、名单制销售”有助于解决中小企业金融服务“两高一难”问题

3、区域市场规划、细分市场规划、批量开发的关系

4、“细分市场、批量开发”与单户开发效果对比分析

### 二、细分市场规划与批量开发案例

细分市场规划与批量开发思路

思路一：政府与机构渠道

案例 1：XX 分行—政府采购项目案例

思路二：商业渠道

案例 2：深圳分行-二维码收单业务对现金管理“母实子虚”账户的支持

思路三：开发园区与科技园区

案例 3：杭州银行——XX 高新技术园的投连贷业务

思路四：商品交易市场

**案例 4：XX 分行——XX 小商品市场批量授信案例**

思路五：产业链金融

**案例 5——某超市供应商批量开发案例**

思路六：县域产业集群

**案例 6：XX 分行——苏南地区消费电子行业开发规划案例**

### **第三讲 金融同业集群开发模式篇**

#### **一、中国银行信贷工厂**

案例：新世纪百货连锁超市供应商营销服务方案

#### **二、中国民生银行商贷通批量营销**

案例——潍坊坊子区“风险保证金”+“担保公司担保”模式

#### **三、浙江泰隆商业银行：泰隆模式的解析**

#### **四、点石成金\_助力成长\_招商银行中小企业金融业务再谱新篇**

案例——XX 银行比亚迪上游供应链融资案例

#### **五、兴业银行“芝麻开花”中小企业金融服务方案**

案例——成都 X 县工业园区服务方案设计全流程

#### **六、杭州银行 - 科技文创金融谱新篇**

1、风险池贷款

2、选择权贷款

3、银投连贷

4、新三板起飞贷

#### **七、招行“千鹰展翼计划”业务模式分析**

(一) 基本内容分析

(二) 产品特色分析

#### **八、浦发银行“投贷保”业务模式分析**

(一) 基本内容分析

(二) 产品特色分析

### **第四讲 开发潜在客户的 9 种高效方法与价值识别**

## **1、 客户需求识别**

- ✓ 12 个最有价值的客户信息
- ✓ 获取想要信息的 4 大武功

## **2、 中小企业客户营销注意要点**

1. 客户经理良好的自身素养
2. 客户经理的个人爱好及其在客户交流中的运用
3. 客户经理的对银行产品的熟悉程度
4. 客户经理对客户所处行业、经营管理等方面所能提供建议
5. 客户经理应具备的基本条件
6. 中小企业客户经理在沟通中的不良表现