

---

# 《对公客户经理的顾问式营销》

主讲：谢广超

## 一、对公业务创新与顾问式营销

- 1、对公客户的发展趋势及各家银行转型应对
- 2、常见对公营销的 5 种方法
- 3、案例：从交叉营销看顾问式营销技巧：  
客户营销的三个关键因素（决策程序、需求细化、方案差异点）

## 二、拓展有效账户技巧

- 1、讨论：不同途径的获客数量和质量对比
- 2、银行开户费用对比：从中找到我行优势
- 3、渠道拓客
  - ◆ 渠道拓客案例.审批大厅驻点
  - ◆ 渠道拓客案例.代账公司
  - ◆ 代账公司的三大痛点
  - ◆ 代账公司营销与维护的三大步骤
  - ◆ 渠道拓客案例.写字楼物业
- 4、连锁拓客
  - ◆ 连锁拓客案例.广州光大营销 XX 美容机构
  - ◆ 连锁拓客案例.南通 XX 大药房连锁公司结算账户
- 5、新开户拓客
  - ◆ 新开户案例.营销残疾人之家专户
  - ◆ 新开户案例.营销乡镇卫生企业
  - ◆ 转介绍拓客：普通客户上下游
- 6、联动拓客
  - ◆ 理财客户经理
  - ◆ 个贷客户经理
  - ◆ 大堂经理及柜台
- 7、营销客户开户的常见问题及解决话术

## 三、需求挖掘与痛点分析

- 1、举例国有企业的需求分析

---

2、讨论客户销售 9 种开局的不同营销思路：从业务占比与客户倾向两个维度形成的 9 种开局

3、举例汽车核心企业不同部门的痛点

寻找不同层次需求的方法：通过 BVF 模型分析业务需求

4、需求分析

中山大学案例分享

某国企案例讨论：看看客户下列信息，哪条最重要？

5、制造差异化优势

举例某县财政局选择资金存放银行招投标评分标准

6、产品组合设计

(1) 融资需求

融资方式与金融产品

(2) 资金管理需求

四步骤资金管理产品

(3) 结算需求

从采购和销售看企业需求与银行产品

(4) 供应链需求

按生产经营环节划分银行产品

#### **四、客户拜访与信贷产品顾问式营销**

##### **一、拜访前的准备工作**

1. 了解企业老板的性格、兴趣

2. 了解企业经营现状

3. 了解企业老板贷款偏好

##### **二、约访电话**

讨论：某行客户经理预约拜访电话

##### **三、取得客户的信任**

讨论：政采贷如何跨过前台和财务，与老板沟通？

1. 如何回答客户问我们今天上门的目的

视频：《青瓷》电视剧片段，看开门见山营销

2. 有技巧的赞美客户拉近和客户的距离

讨论：初次拜访获得客户信任视频

---

3. 从行业切入打开客户话匣子

**案例：**水果批发行业老板沟通

#### **四、挖需求——按现状分析行业需求**

1. 从采购和销售情况引导贷款需求

**案例：**调味品贸易企业贷款营销

2. 出现资金缺口的常见原因

#### **3. 小微企业贷款需求的三点法**

**痛点：**新订单采购

**痒点：**淡季备货

**嗨点：**上下游资金周期不匹配

#### **五、巧展示——按类型介绍展示产品**

1. 锁定利益交叉点

2. 有过贷款客户：用数据对比

3. 初次贷款客户：用案例证明

#### **六、促成交——按情况使用谈判技巧**

1. 客户意向信号判断

#### **2. 促使潜在客户做出申贷决定的技巧**

1) 提供附加值服务

2) 提供选择

3) 引导客户做小决定