

---

# 《“专精特新”企业拓客与高效营销》

主讲：谢老师

## 一、“专精特新”企业市场特征

1. 竞争白热化
2. 市场饱和化
3. 沟通专业化

## 二、拓客技巧与场景拓客

1. 传统获客手段
  - (1) 开展生意会拓展客户
  - (2) 通过银承和贴现找寻客户
  - (3) 优质结算类、代发类、缴税类、高粘性、睡眠户
  - (4) 现有客户转介绍——交易频繁、交易数额大、近期新增交易
2. 供应链金融拓客
  - (1) 供应链金融的价值
    - “专精特新”类供应链金融对银行的意义
    - “专精特新”类供应链金融对分支行的意义
  - (2) “专精特新”类对公供应链金融产品
    - 传统供应链金融产品体系
    - 供应链创新产品（举例交通银行）
    - 快易贴、快易链
  - (3) 买方核心企业参与的突破口
    - 买方案例、苏州银行重机行业供应商应收账款快捷变现
    - 买方案例、武汉交行医药行业商票快贴
  - (4) 卖方核心企业参与的突破口
    - 以卖方为核心的“1+N”供应链的四种模式
    - 卖方案例、上海中行跨国公司商业汇票无追索贴现
  - (5) 子公司案例、四川兴业军工行业财务公司银团保理
  - (6) 多买方多卖方案例、广东交行XX电控设备企业集团快捷保理
  - (7) 如何实现结算和现金流的控制
3. 园区管委会场景获客模式

- 
- (1) 案例：民生银行昆山开发区银企对接会
  - (2) 案例：江苏银行数字化工具对接专利质押融资

### 三、“专精特新”企业拜访技巧

1. 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
2. 约访电话

讨论：某行客户经理预约拜访电话

- (1) 话题选择--客户营销
    - 开场一：借助渠道方拉近距离
    - 开场二：倾听企业需求
    - 开场三：冷场情况主动启动
  - (2) 关键问题穿插交流
    - 经营状况：判断用款规模还款能力
    - 金融支持：判断需求
    - 兴趣爱好：找到过渡话题营造氛围
    - 家庭情况：寻找金融外的痛点
  - (3) 需求创造
    - 场景1：没有融资需求
    - 场景2：合作银行较多
  - (4) 谈条件、报价
3. 常见异议场景的处理
    - (1) “我考虑考虑”——找到客户顾虑点
    - (2) “利率太高了”——多家银行综合成本分析
    - (3) “期限太短了”——利率下降通道下的综合成本分析
    - (4) “我了解过你们行的产品”——探询当时未办理的原因
    - (5) “我不需要贷款”——分析客户经营中可能出现的资金缺口
    - (6) “我贷了款，担心自己还不上”——分析造成经营情况不佳的具体原因

### 四、“专精特新”类信贷产品营销与案例分享

1. 上海中行科技型企业信贷产品创新

---

## 2. 科技类企业来源

- (1) 科技小巨人、科技小巨人培育企业
- (2) 高新技术企业、科技型中小企业技术创新基金项目
- (3) 技术先进型服务企业、高新技术成果转化项目
- (4) 合同能源管理、专精特新
- (5) 软件企业、创新型企业

## 3. 他行常见产品

- (1) 知识产权质押贷（中关村模式、武汉光谷模式、上海浦东模式）
- (2) 中行人才贷
- (3) 江苏苏科贷案例
- (4) 创业贷

案例：上海青浦某环保科技有限公司合同能源管理贷

## 五、“专精特新”类交叉营销与案例分享

### 1. 常见需求分析

- (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

### 2. 产品组合满足融资

案例：某电子科技有限公司

案例：上海某化学公司

案例：苏州某阀门公司

案例：某机电公司授信项目