

---

# 《存量掘金——对公客户维护技巧》

主讲：谢广超

## 一、厅堂到访客户场景营销

场景一：开户（营销产品及产品话术）

场景二：销户（客户挽留及产品销售）

场景三：大额取现（资金行内转化及产品销售）

场景四：大额转账（资金挽留及资金回流跟进）

场景五：打印流水（需求挖掘及复杂产品销售）

## 二、网点对公数据的挖掘与应用

### 1、系统筛选重点客户

- 临界有效或基础户的目标达成所需存款和资金沉淀周期
- 半年内降级客户清单及资金流失渠道
- 刚站上有效或基础户标准的客户清单
- 筛选在周末、月末、假期等时间段规律性资金进出的客户清单
- 有过外汇业务的客户清单

### 2、客户数据收集的渠道

#### (1) 外部互联网渠道

- 企查查
- 关联企业
- 股东高管

#### (2) 行内系统渠道

- 外部互联网渠道：通过企查查等查看企业基本信息、关联企业、股东高管等信息
- 行内系统渠道：结算规律性、上下游企业、产品覆盖等
- 账户流水渠道：从流水看采购（资金流出）、销售（资金流入）、内部资金管理（资金留存）三大需求
- 财务沟通渠道：建立与财务的微信日常沟通、电话事件沟通机制，了解其近期工作动态与计划

#### (3) 账户流水渠道

- 从流水看采购——资金流出
- 销售——资金流入

- 
- 内部资金管理——资金留存
  - 财务沟通渠道

### 三、中小微客群的对公结算营销技巧

#### 1 客户选择账户所在银行的维度

- 距离维度
- 人脉维度
- 贷款维度
- 上下游客户交易维度
- 避税维度等

#### 2 营销客户结算业务的话术

- 距离维度话术、
- 人脉维度话术、
- 贷款维度话术、
- 上下游客户交易维度话术、
- 避税维度话术

#### 3 批量营销客户结算的技巧

- 人脉转介绍：民生银行广州分行“生意帮”案例
- 记账公司、商会协会等平台：通过记账公司批量获客案例

#### 4 客户常见异议应对话术

演练：客户因为避税在当地农商行开立对公账户的应对话术

#### 5、案例.某食品批发企业 100 万贷款

#### 6、主要结算类产品

#### 7、讨论：某行营销负债产品视频

#### 8、小微客户熟客转介绍：东莞招行通过客户熟人圈“生意会”

### 四、中小微贷款客户个金业务营销

#### 1、基金投资方式

#### 2、小微客户分类和产品匹配——不同的生命周期

#### 3、选择基金经理的标准

#### 4、部分知名总监基金

#### 5、讨论小微客户营销基金产品录音

### 五、中小微贷款客户代发业务开发与活动营销

- 
1. 从四个维度梳理目标客户，先易后难排列
  2. 五种渠道寻找内部人、关键人不同象限联系企业
  3. 拜访关键人的流程
  4. 结合企业进行产品搭配和服务演示
  5. 从老板、财务、普通员工不同岗位发出的异议，解决技巧
  6. 执行代发和后续营销

案例：国有某行营销物业公司代发

案例：股份某行营销城投公司下属企业代发

7. 以某股份行上海分行营业部为案例的总结

(关键人、集群客户、打造内部关系网、产品宣传吸引、借助代发专享、安排抽奖活动)

8. 高中低层次员工的分层营销对应的渠道和产品
9. 活动营销：激活工资卡活动、财富管理进企业活动、日常宣传

案例：中迪科技信息技术公司

案例：广州群欣包装工业有限公司

## 六、中小微企业客户的转介绍

1. 什么样的客户更容易给我们转介绍
2. 客户不愿意转介绍的原因在哪里
3. 如何依据客户的个人关系转介绍
4. 如何依据客户的上下游转介绍
5. 如何依据客户同行业、同类型转介绍
6. 演练：如何拜访转介绍客户

## 七、长尾客户的维护与营销

1. 对公长尾客户营销思路

案例：某行营销企业销售回款资金

案例：某行营销网银活跃户

2. 长尾公司客户分层与营销思路

- 存量不动户、
- 无结算产品客户、
- 无代发工资客户、
- 代扣税费与结算分离客户、
- 被他行锁定存款客户、

- 
- 结算频繁但无沉淀的客户

## 八、对公客户的存款营销

- 1、对公存款营销策略
- 2、烟草行业营销
- 3、大宗商品贸易类：山东 XX 钢贸公司
- 4、传统制造类：重庆某汽配制造公司
- 5、拟上市类：太仓某汽配制造公司
- 6、批发零售类：宁波银行营销 XX 物业公司
- 7、外贸类：大连 XX 乐器制造公司
- 8、拟上市企业：帮助调整财报

不同行业营销侧重