
《对公客户拓展创新手段及线上营销技巧》

主讲:谢广超

一、各家银行的对公转型实践

工行、农行、中信的机构金融部下沉

交行、浦发、城商行的产业链营销

中行、民生的无贷户营销与维护

平安银行五张牌：

- 1) 统一客户经营平台
- 2) 新型供应链
- 3) 票据一体化
- 4) 复杂投融
- 5) 生态化综拓

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、平台批量拓展客户的场景营销

1) 政府与机构渠道

政府客户开发四步走

税 e 款产品

南京招行政府采购贷款案例

2) 开发园区与科技园区

江西朝阳产业园区案例

江苏苏科贷案例

3) 专业交易市场

温州兴业汽车交易市场案例

4) 商业街

沈阳吾爱街开发案

商圈特色产品组合：POS 贷、租金贷等

5) 商会协会

福建 XX 银行“泉心会员”案例

6) 特色行业

上海 X 行环保行业授信案例

四、供应链金融拓客

1、供应链金融的定义与价值

供应链金融定义

供应链金融助力企业供应链管理

供应链金融对银行的意义

供应链金融对分支行的意义

2、供应链金融的三种模式

核心企业金融模式（优质第三方平台客群）

物流金融模式

银行主导供应链模式

3、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）

4、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、渤海银行华润万家供应商融资方案

买方案例、武汉交行医药行业商票快贴

买方案例、内蒙古圣牧高科牧业项目

5、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、上海浦发汽车生产商商业调剂销售开具银承

卖方案例、上海中行跨国公司商业汇票无追索贴现

卖方案例、南京交行建筑行业Z公司快捷保理在线融资场景营销

6、子公司案例、四川兴业军工行业财务公司银团保理

7、互为上下游案例、山西邮储龙海实业庄则养殖场项目互为上下游

8、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

9、如何实现结算和现金流的控制

五. 电话营销技巧

1、电话营销内功

a 忘掉营销目的

b 查看客户信息找到客户目前问题

c 帮助客户解决问题

d 业绩的来源不在于爆发力在于持续

2、电话营销外功

a 一见如故：开场建立亲和力与信赖感

b 一针见血：激发客户对服务的需求

c 一步到位：有效介绍产品和服务

视频讨论：上海某国有行客户经理电话营销对公产品

3、通过系统筛选业绩目标客户清单

4、常见对公产品营销话术

5. 电话营销演练

场景一：存款流失客户电话营销

场景二：不动户电话营销

场景三：结算较少客户电话营销

场景四：留存较少客户电话营销

场景五：潜力客户电话营销

六. 微信营销与线上沙龙

1、客户管理

树立形象

添加好友

添加对方微信的五部曲

客户分类

a 客户重要程度

b 客户关系程度

c 主要营销产品

2、微信群的维护和运营

a 创建学习型的微信群

b 线上沙龙的组织

前期准备：“明客群、定目标、选主题、造势和邀约”

中期执行：时间选择、环节设计、主题内容、群内互动

后期跟进：客户的口碑是最好的宣传