
《对公客户综合营销能力提升》

主讲：谢广超 约 6-12 小时

第一讲：综合营销的价值

1. 向客户提供综合性金融服务
2. 增加客户业务关联度，降低交易成本，提高客户贡献度，增加银行收益
3. 提升全行整体服务品牌，增加知名度，提升社会公共形象
4. 公私联动是目前银行竞争的重要手段

案例分享：离任的高管，尴尬了谁？

第二讲：拓展新增客户

一、有贷客户续贷

1. 维护有贷户的制度
2. 如何让客户转贷

案例：当客户提出要去利率更低的银行贷款时我们怎么办？

二、存量客户转化

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
5. 私公联动找寻客户——使用移动互联网快速发现公私联动机会

三、寻找目标企业之一——新注册企业

1. 互联网工具
2. 电话营销话术

四、寻找目标企业之二——公私联动

1. 如何获得有公司背景的中高端零售客户名单
2. 电话营销技巧

五、寻找目标企业之三——平台法

1. 代账公司
2. 商务秘书公司
3. 当地形成审批大厅

六、寻找目标企业之四——转介绍

讨论：如何提高转介绍客户数量

1. 找准存量企业上下游转介绍的三大方向

- 1) 企业交易量大的对手
- 2) 企业交易频率高的对手
- 3) 企业新增交易对手

七、批量拓展客户

1. 批量拓展客户的五种场景

- 1) 政府与机构渠道
- 2) 开发园区与科技园区
- 3) 专业交易市场
- 4) 商业街
- 5) 供应链

2. 供应链客群的两个方向

- 1) 上游供应商：应收账款
- 2) 下游经销商：预付款

案例：渤海银行华润万家供应商融资方案

3. 撬动核心企业愿意参与的三个需求

- 1) 老板——控制企业成本

案例：交通银行医药行业商票快贴

- 2) 财务部——优化财务报表

案例：苏州银行重机行业供应商应收账款快捷变现

- 3) 销售部——提高业绩

案例：中行跨国公司商业汇票无追索贴现

4. 供应链批量拓展小微客群的三个风控重点

- 1) 大企业的参与
- 2) 盘活企业的流动资产
- 3) 资金要封闭运行

第三讲：协同营销与公私联动

1. 公私联动---对公业务与零售业务实现交叉营销
2. 对公与财富管理联动—对公客户与财富客户相互转化
3. 方案组合—对公产品与零售产品的综合方案

4. 全员营销—对公条线客户经理、零售客户经理全行人员实现全员营销总动员

第四讲：贷款产品营销

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

第五讲：重点结算产品营销案例

1. 批发零售行业与代收费

- 1) 营销思路：建渠引流+支持两端

讨论：公司降低采购成本，银行都可以帮助什么？公司扩大销售，银行都可以做什么？

案例：宁波银行与物业公司营销

2. 信用证产品

案例：某贸易公司票据业务项目

- 1) 如何帮助客户获取更多利润、节省资金

讨论：为什么人民币升值趋势下存款业务相对好做？

案例：汽车零部件公司“国内融信达”产品营销

信用证营销的目标群体

案例：某金属材料经营企业 A 公司

案例：某汽配制造公司方案

3、保函产品营销

非融资性保函与融资类保函

案例：Q 公司融资类保函营销

内保外贷

4、保理产品

国内保理业务流程图

保理业务主要品种及适用客户

目标客户寻找

对卖方企业（供应商）的好处

对买方企业（核心企业）的好处

对银行的好处

案例.XX 机电设备公司方案

第六讲：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

演练：如何拜访转介绍客户