

---

# 《联动掘金——三大客群经营与公私联动技巧》

主讲:谢老师

## 第一讲：公私联动的价值

1. 向客户提供综合性金融服务
2. 增加银行收益
3. 提升银行社会公共形象
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：代发客群开发与维护

### 一、四维度梳理目标客户

维度一：在我行是否贷款

维度二：与我行业务往来是否紧密

维度三：工资发放方式

维度四：企业行业与规模

### 二、五步寻找关键人

1. 确定目标企业的职能结构
2. 确定目标企业的决策结构
3. 确定目标企业的代发决策人
4. 确定目标企业的代发执行人
5. 确定目标企业的代发阻碍人

### 三、拜访关键人的流程

1. 结合企业进行产品搭配和服务演示

### 四、三类岗位常见异议及解决办法

#### 1. 老板

- 1) 习惯他行代发——引发税务担忧
- 2) 担忧税务——税务筹划
- 3) 担忧社保

#### 2. 财务

- 1) 不会用网络——只需提供报表
- 2) 习惯于现金发工资——简单方便

---

3) 员工流动大——更改报表、有记录可循

### 3. 普通员工

1) 年长型——在公司开卡、网点有我、短信通知

## 五、执行代发和后续营销

**案例：**某国有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

### 1. 以某股份行上海分行营业部为案例的总结

1) 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

2. 维护提升的两要点

3. 高中低层次员工的分层营销对应的渠道和产品

4. 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：**湖南省某医院客户案例

**案例：**番禺市财富进企业案例

## 第三讲：商贸客群开拓与经营

### 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

**第四讲：私公联动发掘对公客户**

**一、针对个人客户的对公账户营销技巧**

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 邀约到我行开立账户的话术

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 批量营销账户的技巧

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

**二、针对个人客户的对公贷款营销技巧**

---

## 1 重点小微贷款品种

“线上税融通”“线上抵押贷”“线上优贷通”（交通银行为例）

## 2 约访电话（X行客户经理拜访电话视频讨论）

如何凸显专业、精干的形象

如何从行业切入与客户的沟通

有技巧的赞美客户拉近和客户的距离

## 3 获取企业信息、资金出入信息、账户信息、与他行合作、下一步发展方向的细节话术

从采购和销售情况引导贷款需求

## 4 贷款需求分析（一、缺多少资金？二、什么时候缺？三、还的起吗？）

流动资金需求合理性测算方法

## 5 看透客户对贷款要素的关注点从而推荐合适产品

如何介绍产品——针对客户需求，用数据对比，用案例证明