
《数字化下的对公营销新思路、新方法》

主讲：谢老师

一、同业对公数字化经营战略与创新

1、对公全流程数字化的成效对比

- 数字化下商机获取与客户触达 - 成效对比
- 数字化下融资需求与营销沟通 - 成效对比
- 数字化下授信申请 - 成效对比
- 数字化下尽调与材料获取 - 成效对比
- 数字化下审批 - 成效对比

2、建行：建设对公金融生态体系的方式：“金融+政府生态圈”

3、工行：建设对公金融生态体系的方式：“金融+行业生态圈”

4、招行：建设对公金融生态体系的方式：“自建平台”

5、浦发：建设对公金融生态体系的方式：“开放银行”

- 对公业务创新 1：浙江泰隆银行客群差异化
- 对公业务创新 2：平安银行供应链金融
- 对公业务创新 3：场景增信
- 对公业务创新 4：宁波银行优化“快审快贷”，塑造江浙标杆
- 对公业务创新 5：自动化作业流程

二、数字化助力园区企业拓展

案例：江苏银行园区数字化工具拓展

园区主管部门积累了大量的企业行为管理数据（南京经开区数据字段为例）

江苏银行“园融智慧”项目简介

“园融智慧”功能--园区服务

“园融智慧”功能--金融服务

“园融智慧”功能--综合服务

第一类园区：园区“有平台、有数据、有评价”的模式

以南京江北新区为例

第二类园区：园区“有平台、有数据、无评价”的模式

以南京经开区为例

企业数据管理：指标加工

第三类园区：园区“有意向、无平台、无数据”的模式

三、数字化助力线上供应链企业拓展

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

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

子公司案例、四川兴业军工行业财务公司银团保理

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

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

如何实现结算和现金流的控制

三：数字化助力场景金融营销

收款的高频场景

智慧食堂

智慧校园

智慧政务

智慧党建

智慧工会

案例：盐城某行“案款管家”法院

案例：南京某行烟草“银烟通”主动支付体系

案例：南京某行营销南京某大学“智慧党建”