

---

# 《小微企业客户开拓与批量开发》

主讲：谢老师

## 第一：普惠小微业务突围

### 一、发展普惠小微遇到的问题

1. 多家银行争抢下的获客
2. 利率下降下的盈利问题
3. “两增两控”下的风控

### 二、从民生银行看小微发展历程

### 三、从营销案例看小微业务营销的关键点

## 第二：小微客户拓展路径

### 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

## 第三：批量开发客户

### 批量授信与单户开发对比分析

#### “一圈一链”客户概述

#### 规划先行、批量开发

##### 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

#### **第四：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
- 5、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

## **第五：批量授信方案设计六步法**

### **一、客户在哪里？**

1. 讨论各渠道开发客户
- 2 . 评估客户可开发价值

### **二、客户什么样？**

- 1、关键方深度调查——总体额度
- 2、商户抽样调查——准入标准
- 3、内部向导或第三方的交叉验证——贷后管理

### **三、设计授信产品或组合——产品标准化**

- 1、选定基础授信产品
- 2、依据客户关注点优化现有产品
- 3、交叉营销实现结算和现金流的控制

### **四、设定合理的准入和客户分层标准**

### **五、圈定试点**

- 1、试点的原因
- 2、设点企业的选择

### **六、会议营销、宣传产品**