

决胜 2025：科技赋能+对公营销战略升级与营销创新

【课程背景】

2025 年“十四五”规划收官之年，中国经济从高速增长迈向高质量发展，数字经济、绿色经济、产业链重构、双碳目标倒逼产业格局重塑，产业链在动荡中加速重组，2025 年的银行对公战场，已从“红海搏杀”转向“深海远征”。

此刻的银行人，既是企业穿越周期迷雾的“领航者”，也是产业升级革命的“赋能者”，更是国家战略落地的“护航者”。本课程以“战略升维、战术裂变、战力重塑”为纲领，揭开对公营销从“资金中介”到“价值共生”的进化密码，为对公营销人员提供一套覆盖宏观洞察、痛点拆解、破局路径以及实战营销方法的完整体系，助力银行人在时代巨浪中劈波斩浪，勇立潮头！

【课程收益】

洞悉 2025 宏观经济全景：掌握数字经济、绿色转型、产业链重构等核心趋势
精准定位银行对公业务的战略坐标，从“被动应对”转向“主动布局”，解码政策红利：深度理解“双碳”目标、专精特新、区域经济等国家战略，将政策势能转化为业务动能，打造差异化竞争优势。

突破营销困局，重构竞争壁垒破解：从利润悬崖、客户“叛变”到数据迷雾，系统掌握危机应对工具包，建立“攻守兼备”的营销防线，锻造三大破局利器：数据智能（企业数字孪生系统）、生态合纵（产业互联网中枢）、组织觉醒（敏捷铁军），重塑对公业务底层逻辑，营销破局掌握多种场景营销方法，深度渗透方案，实现“产品即场景，场景即生态”，全生命周期价值运营：智能贷后管

理，二次营销裂变（链式营销四大引擎）

用数据与案例武装实战 20+行业实战工具：企业征信雷达、供应链穿透地图、
标杆案例库：从芯片产业链攻坚到碳金融闭环设计，复制成功路径，少走 3 年
弯路，成为产业革命的金融旗手，升维竞争格局：从“资金中介”进化为“价值共
生者”，掌握产业投行思维与生态话语权

【课程时间】 2 天，6 小时/天

【适合对象】 对公条线客户经理 对公条线支行长

普惠金融部门 对公业务部

【课程方式】 理论+实践+案例+行动学习

【授课风格】 授课严谨，逻辑性强，生动有趣，气场强大，学员在工作与生活
两方面都备受启发。

【课程大纲】

第一讲：2025 宏观经济图景：重构对公业务底层逻辑 （2 小时）

一、2025 新形势下新质生产力核心要素与对公业务走向的启发

1. 新业态：低空经济、无人经济、柔性供应链等新业态蓬勃生机，如经济新苗茁壮成长。
2. 新服务：产业升级的助推器对比国内外生产与生活服务差异，明确提升服务质量与竞争力的方向
3. 新产品与新工具：科技赋能的变革力量介绍前沿科技产品与智能工具应用场景，如科技魔法改变生产生活。分析其对产业变革、就业结构重塑、生产效率飞跃的深刻影响，

4. 新科学与新技术：未来发展的量子信息、脑科学、生物制造、可再生能源等前沿科技前景，如眺望科技星辰大海。探讨其在经济、社会、环境领域的颠覆性潜力与战略机遇，引领经济迈向新征程。

二、银行对公业务的“三体”战略模型

1. 战略共同体：深度绑定国家“专精特新”培育计划、制造业强国战略企业为突破口
2. 数字共生体：构建“产业互联网+金融云”双平台，实现资金流、信息流、物流三流合一
3. 价值裂变体：通过“投商行一体化”释放乘数效应（案例：某股份行“独角兽陪跑计划”，5 年孵化 23 家上市企业）

三、对公客户需求以及对公利润结构变革

1. 2025 年对公客户需求金字塔：基础融资（15%）→ 交易银行（30%）→ 跨境金融（25%）→ 资本运作（20%）→ 生态共建（10%）
2. 银行对公业务利润率结构变革：传统存贷差（40%↓）→ 场景金融（30%↑）→ 投行服务（20%↑）→ 数据服务（10%↑）

第二讲：深渊与峭壁：对公形态的六大困境与壁垒（1 小时）

1. 利润悬崖：对公利率持续下行与资本新规的夹击，对公贷款平均利率破 3%，净息差缩至历史冰点，资本充足率新规迫使银行“挑客选优”，中小客户服务成本飙升
2. 客户“叛变”：产业资本自建金融版图，新能源巨头设立财务公司，截流 80% 链上金融需求，电商平台“去银行化”加速，供应链金融渗透率达 60%
3. 数据迷雾：企业信息“盲维”危机，传统财报滞后性凸显（案例：某出口企业

因未披露海外制裁风险导致 5 亿坏账) ESG 数据缺失引发“绿色洗牌”，40%企业融资成本陡增

4. 人才断层：三组触目惊心的对比，需求端：企业需要“懂产业的银行家”，供给端：60%客户经理仍停留于“拉存款思维”

需求端：解决方案响应时限 ≤ 24 小时，供给端：跨部门协同平均耗时 72 小时

需求端：数字化工具使用率 90%，供给端：客户经理智能终端使用率不足 30%

5. 生态困局：开放银行的“三重门”数据安全门：API 接口泄露风险导致合作夭折，利益分配门：场景方要求分润比例超 50%，体验割裂门：金融产品与产业场景“油水分离”

6. 监管利剑：穿透式监管的“五把锁”关联交易锁：集团客户授信集中度严控

数据治理锁：客户信息采集需“最小必要”反垄断锁：平台经济合作边界重定

绿色合规锁：环境效益数据强制披露，跨境监管锁：CRS+FATCA 全球征税体系

系

第三讲：破局之道：Deepseek 科技赋能锻造对公营销的“精密武器” (3.5 小时)

1. 数据智能——穿透企业生命周期的“X 光机”

① 基于大数据标签挖掘企业全息画像 (小微/对公全息画像)

- 检索海量企业数据
- 数据挖掘关联图谱
- 定量分析非财务信息
- 动态跟踪运营状态

- 基于小微/对公画像典型案例分析

②企业数字孪生系统构建：

静态层：静态数据整理与匹配算法、供应链图谱、

- 静态数据整理
- 分类数据
- 优化数据
- 数据提取
- 字节提取
- 关键靶向
- 字段 ID
- 字段类型
- 用户标签匹配算法
- 产品标签匹配算法

动态层次：动态企业数据清洗与动态风向防范

- 数据清洗
- 动态数据
- 业务接口数据
- 互联网数据
- 第三方机构接口数据
- 银行透过数据建立事实画像
- 预测画像以及模型画像
- 智能营销实操案例

- 大数据在智能风控中的应用
- 金融科技风控 4.0
- 大数据智能风控 8 个维度
- 多维数据与客户风险控制与管理
- 数据可视化数据分析应用方法案例
- 遥感卫星应用信贷及风险防范案例
- 智能风控实操与案例

2.组织觉醒——打造敏捷型“对公铁军”

1 人才炼金术：“三头六臂”能力模型：行业研究头（懂产业）、数字应用头（会建模）、资源整合头（善外交）

2.机制革新点：弹性作战单元：打破部门墙，组建“行业攻坚特战队”

第四讲：登峰造极：场景攻坚六大场景（1 小时）

1. 智能制造：设备融资租赁+产能共享平台+工业数据质押
2. 跨境贸易：本外币一体化资金池+AI 汇率管家+离岸转手买卖金融方案
3. 乡村振兴：智慧农业物联网金融+农村集体资产交易平台
4. 员工生态：股权激励信托+个人数字钱包+家庭财富管理
5. 绿色转型：碳配额质押融资+绿色债券承销+CCER 交易做市
6. 园区经济：智慧园区 APP 集成能源管理、融资申请、政策申报

第五讲：决战巅峰：对公营销“绝世六剑”（4.5 小时）

第一剑：运筹帷幄——售前准备，决胜千里之外（售前准备）

1. 九大工具：解码企业的生存密码

- 《区域经济作战沙盘》：整合各省市产业政策、财税优惠、产业集群分

布

- 《本土竞品火力侦察表》：对标他行/他行行产品，标注差异化爆破点（“我司小微快贷审批速度领先同省同业 48 小时”）。
- 《政策红利收割地图》标注“专精特新”补贴、乡村振兴专项债等政策窗口期。

2. 信息收集：从“草根企业”到“隐形冠军”的蜕变轨迹

- 深度穿透：
 - 显性层：税务评级抓取经营健康度；
 - 隐性层：挖掘企业主朋友圈动态（如转发的政策解读文章）、商会活动轨迹
- 战术成果：输出《中国式成长型企业基因图谱》，标注“政策适配度”与“区域资源杠杆点”。

3. 八个“一”法则：售前准备实战工具

第二剑：雷霆出击——开场破冰，点燃本土战火（开场话术）

在对公营销的开场里不是寒暄，而是亮出“自己人”的投名状！

1. 黄金开场公式：中国式信任的三板斧

- 第一斧：政策背书
“王总，省政府刚发布《制造业数字化倍增计划》，首批补贴最高 300 万，您这类高新企业正是靶心！”（展示红头文件截图）
- 第二斧：地域共情
“我们服务过本省 87 个企业，像您隔壁园的 XX 科技，通过我们的产融方案三年营收翻 5 倍！”（播放本土客户车间实拍视频）

- 第三斧：资源亮剑

“这是与市中小企业局共建的‘XX 贷’绿色通道，您作为区纳税标兵可享优先审批权。”（亮出政府合作牌匾）

2. 七种开场武器：

数据震撼法：“张董，贵司所在的光伏组件行业，库存周转天数已从 45 天增至 68 天...”

政策红利法：“针对专精特新小巨人，我行可提供贴息后实际利率 2.8% 的专项贷”

标杆刺激法：“您的竞争对手 A 公司，通过我们的跨境资金池节省了 1100 万财务成本”

危机预警法：“近期铁矿石价格上涨 30%，贵司的套保比例是否需要重新测算？”

技术炫酷法：“这是我们为贵行业定制的 3D 产业链沙盘，红色区域代表风险聚集区”

情怀共鸣法：“支持国产替代是我们这代银行人的使命，想听听您的攻坚计划”

悬念引爆法：“今天只带了一个 U 盘，里面装着能让贵司现金流增加 20% 的方案”

第三剑：直击重点--需求挖掘，刺穿中国式增长痛点 （需求挖掘）

1. 四步挖掘技：中国特色 SPIN 提问法

- S（情境挖掘）：

“您目前厂房是自有还是租赁？地方政府给的扩产用地政策用足了吗？”

- P（痛苦放大）：
“原材料涨价叠加账期拉长，是否导致现金流缺口超月度营收 30%？”
- I（灾难推演）：
“如果错过这轮设备更新补贴，三年内可能被同行淘汰出局！”
- N（救赎提案）：
“我们的技改贷+政府贴息组合拳，能让您以零息置换 80%旧设备！”

2. 三类客群攻坚战术

- 县域龙头：绑定“乡村振兴”政策（“省农担公司可为您提供 90%风险分担”）；
- 专精特新：点燃“北交所上市”野心（“我们的科创评价体系已助力 21 家企业过审”）；
- 传统制造：祭出“智改数转”生死牌（“隔壁市同行引进我们的工业互联网贷后，良品率提升 17%”）。

第四剑：万剑归宗——产品演绎，引爆本土价值核弹

1. FABE 法则的本土化重生

- F（特性）→ 政策赋能定位
“这不是普通贷款，是发改委‘智造 2025’专项融资工具！”
- A（优势）→ 本土化碾压对比
(对比图) 传统流贷审批需 15 天，我们联合工商联打造“XX 快贷”通道，3 天放款！
- B（收益）→ 中国式增长公式
“您今年产值破亿可获税收返还 8%，我们的税务筹划贷已帮 112 家企

业拿到返还款！”

- E（证据）→ 同业见证

产品说明书革命：

- 视频化：3 分钟短视频解读复杂产品
-
- 游戏化：设计“融资方案模拟器”让客户 DIY
-
- 仪式化：举行“战略合作启动仪式”并颁发铭牌
-

第五剑：见招拆招——异议绞杀，破解中国式博弈

1. 3F 法则：中国式人情世故的终极解法

- Feel（面子维护）：

“张总您的顾虑太对了！去年本地商会的陈会长也这么考验过我们。”

- Felt（从众攻心）：

“经开区 86% 的规上企业都选择了这个方案，这是管委会出的推荐企业名录。”

- Found（里子交付）：

“但他们发现，我们给本地企业的利率比省行标准低 0.5 个点，这是独家政策！”

2. 高频异议处理

- “要和股东商量”：

“我准备了《说服董事会五步法》，您只需转发这个视频，其他交给我们！”

- “已有合作银行”：

“XX 企业当初也这么说，后来发现我们能联动政府贴息，综合成本直降 40%！”

第六剑：决胜千里——强势促成

1. 八大促单术

- 政策倒计时：
- 乡土荣誉：
- ...

2. 终局战术

- 政绩绑定：
- 生态统治：
- 产业链盟主方案

银行人的光荣与梦想

银行对公人正站在历史的分水岭。这不是一场简单的营销战役，而是一次金融业服务实体的初心回归，是一次数字经济时代的自我革命，更是一曲中国产业崛起的壮丽史诗。愿我们以数据为剑，以生态为盾，在 2025 的征途上，为每一家奋进的企业点亮资本的灯塔，为每一个创新的火种注入金融的活水，在这片充满奇迹的东方热土，写下属于我们银行人的精彩！

【课程总结与互动讨论】

- 课程知识点回顾
- 学员提问与讲师解答
- 案例分析与实战策略讨论

【课后作业与辅导】

- 课后作业布置
- 学员作业提交与讲师点评
- 课后辅导与资源分享