

九江支行营销型网点“产能飞跃”竞赛赛后感悟 ●●●●●

“产能飞跃”最佳效能网点第一组季军

落实网点营销 促进产能飞跃

营销感悟:沙北分理处位于九江镇沙头桂香路,繁荣的商业,大气、齐全、美观的服务设施,再加上富有朝气的员工队伍,沙北分理处迎来了发展的高峰。为了最大限度地利用我行资源、留住客户资源,沙北分理处员工将顺路、树立营销意识,摒弃掉以前依靠网点责任人“单枪匹马”去营销的局面,开创了全员营销的新局面,在“产能飞跃”竞赛活动中获得最佳效能网点称号。

99



网点转型后,硬件设施的布局更加合理,方便和凸显了营销功能,岗位职责的厘清,理财经理和副理既分工又合作,有效地分流了客户,再加上众多的厅堂活动,使网点营销气氛非常浓厚,客户体验后,纷纷竖起大拇指,厅堂开展了针对定期、理财、保险等业务的营销活动,凭积分可兑换相应等级的礼品。我们在大厅设置了专门的礼品陈列区,进门办理业务的客户都可以看到,大部分的客户都会主动来到礼品陈列区,询问如何能获得这些礼品,这时候我们的大堂经理、理财经理便可以在讲解之余顺势营销我行的产品,甚至可以邀请客户到理财服务区详细介绍产品,由此成功营销了不少理财产品。

沙北分理处致力于开展全员营销外

“产能飞跃”优秀理财经理第一组亚军

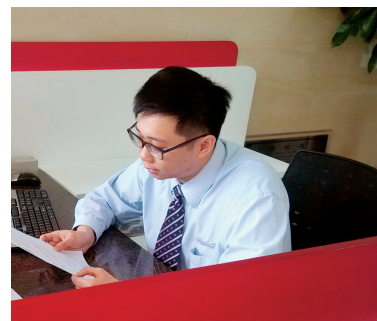
找到营销突破口

66

营销感悟:走过了春的旖旎,迎来了夏的蓬勃,是这般的缤纷着绚丽,灿烂着热烈。成为理财经理已将近2年的我,还是在不断的努力达到自己的“小目标”,想办法突破自我,成为优秀的理财经理。

我们营销团队在之前的同类营销竞赛中取得过不错的成绩,我们总结了成功经验,简单来说就是先分析营销竞赛评分表中各个考评业绩指标的权重有何变化,在得出两者的指标比重差异不大的结论后,我们根据当时的营销状况预测在第二季度中的业绩增长点,考虑到每个业绩指标中的完成情况与完成难度,采取避重就轻,先易后难的原则,通过端午客户回馈活动、儿童节游园会活动以及我行首届少儿财商夏令营等一系列厅堂营销活动主推理财产品,在大力宣传我行理财产品优势的同时主动通过电话营销不断邀约老客户,并且尝试通过厅堂活动和电话营销的方法,以老客户介绍新客户为切入点拓展陌生客户,带来业务的可观增长。

在第二季度,我们团队还通过学习客户营销平台,以“客户分层明细表”为基础,对存量客户进行了5个层级的细分。并开始有计划地进行高端客户的生日拜访,更重要的是通过拜访可以了解到之前一些不清楚的信息,对客户信息补录工作



的真实性起到有效作用。例如我们在7月份通过细分客户后得知存量黄金客户何女士升级为钻石客户的潜力相当大时,随即联系客户进行拜访,在面谈过程中我们不但完善了该客户的信息,而且在后续的跟进营销中让客户感受到我行的贴心服务和产品优势,客户很快就从他行转入大额资金存定期,并且通过后续跟踪成功营销客户将她家人的存款都转入我行,在接下来的时间带来两个新增黄金客户!

(九江支行营业部 关伟洪)

“产能飞跃”优秀理财经理第二组亚军

博采众长 突破自我

66

营销感悟:历时三个月的“产能飞跃”网点营销大赛已悄悄降下帷幕,我很荣幸获得优秀理财经理亚军,感谢信兴支行每一位同事坚持不懈地付出,出色地完成每一项任务指标,因而打造了一支营销能力非常强的团队。



从事营销岗位除了对自己要有足够信心,有经验之外,更重要的是自己的一种心态。我是一名刚刚从中台转为理财经理的营销人员,对刚被提升,我感到非常荣幸,但无形的压力也朝我袭来,在这里我也想与大家分享下自己的营销体会。

一、建立自信心
在我刚开始从事营销工作的时候,

要拜访客户时犹豫再三不敢进门,好不容易鼓起勇气进门,却又紧张得不知说什么,刚刚开口介绍产品,就被客户三言两语打发出来。一次又一次的拜访失败,我变得相当的消极。后来领导告诉我:“一名合格的营销员首先要具备充分的自信,只有对自己充满信心,才能消除面对客户时的恐惧,才能给自己一个清晰的思路,通过流畅的语言把产品介绍给客户”。这番话深深的刻入我的脑海中,每当我低落的时候,我都会暗暗给自己鼓励,我坚信一点,只要对自己有信心,对产品有信心,那我已成功了一半。

二、获得客户的信赖
在营销产品的时候,首先,我们要与客户交朋友,让客户对自己产生信赖感。其次,与客户初次见面时的说辞非常重要,好的开场白往往是成功的一半。当然,瞬间获得客户好感、信赖不仅仅体现在

(九江信兴支行 吴燕明)

“产能飞跃”优秀柜员第二组亚军

不忘初心

营销感悟:作为南海农商银行的一名一线员工,我深切感受到自己肩负的重任,我也暗下决心,要努力做好柜台工作,在平凡的岗位上展现出我们的美好形象。随着网上银行、手机银行、电话银行等的发展,银行柜面需要的不再仅仅是办好传统的存取款业务,而是将柜面营销做到更好。



我在营销产品的时候,会先与客户交朋友,让客户对自己有好感、信赖。对于经常来的客户我都会记住他们的名字,当客户来办理业务时亲切地说出他们的名字,在进行交谈时,客户很长时间对我营销的业务是无动于衷的,所以我会有一些细节上的改变来赢得客户的倾

心。一位顾先生经常持盛通卡到柜面办理异地汇款业务,我跟这位先生说,您的业务如果用我行的盛通卡办理跨行或异地汇款,手续费是全免的,另外您的资金如果有几天沉淀的话,我行还有手机银行“金豆豆”,天天计息,随取随用,收益率2.4%,是活期利息的6倍。就是这样,与他熟络了,他与我行有更多的业务联系,营销过程中我觉得有一点很重要的,就是营销的时候要发自内心的去为客户着想,要想到在现在电子交易普及的情况下,客户为什么要来柜台,客户需要解决什么问题,将客户的主要问题快速、高效,令客户满意的解决完后,再开始自己的柜面营销。

在营销过程中,难免会遇到形形色色的客户,很多时候失败了,我都会从事

(九江信兴支行 丁荣枝)

“产能飞跃”优秀责任人第二组季军

用心付出

66

营销感悟:所谓的潜能就是一粒种子,它拥有终其一生的一切可能性。每个人都有这样的潜能,只要努力了,积极面对自己的人生,就会开始察觉自己,理解自己,接受自己,再去激励自己,发展自己,从而活出最好的自己。



有人说:“复杂的事情简单做,简单的事情重复做,重复的事情用心做。”这句话让我领悟很多,说说的那么的轻松,却又那么的沉重。银行网点的工作确实就是这句话说的那样的简单枯燥。前台同事,每天在电脑上输入同样的操作号为客户办理业务,客户的业务需求来来回回就几样,就像流水线上的生产工人,按照老板的意思生产不同的产品。然而,每位前台的同事都会以自己的角度来对待

自己的工作。有人会得过且过,敷衍了事,只要客户完成业务,顺利离开就可以了。有人会满腔热血,所有的业务都想做成“熟能生巧,巧能生精”,同时,也注重与客户的交流,在客户心目中留下深刻的印象。一份同样的工作,一笔同样的业务,两个不同的操作人,表现出两种不同的生活态度。前者,往往在自己的工作岗位上干一辈子,一直到退休的那天,职业的过程中还可能会产生抱怨情绪,认为单位没给自己机会,自己的特长没能得到有效的发挥。而后者,往往能接触不同的工作岗位,在每个岗位都以积极的态度去面对,然后自我观察,自我体验 and 自我评价。我相信,每一天的积累就是一种凝聚,从而让生活会上一个新的台阶。

有人说:“认真工作只能把事情做合格,用心工作才能把工作做优秀。”用心工作才能让你体验巨大的幸福感和收获的快乐。现在,作为南海农商银行九江沙头城区支行的二级行长,我会有成竹在胸地安排好网点的各项工作,抓好网点日程的各项制度,努力完成上级安排的任务指标。工作中,能够重视客户的不同需求,及时关注网点各位同事的思想动态,并及时给当地给以照顾和引导,积极探索,勇于挑战自己,坚持做好网点工作的表率作用,组织好同事们的团体活动,提高团队的凝聚力,努力完成上级安排的各项任务。

荣获获得“2016年营销型网点产能飞跃竞赛”优秀责任人第二组的季军,此时心情十分的激动。“优秀责任人”这个荣誉是领导们对我工作的一种认可,也是一种激励。我们必须继续努力,争取以后的工作中有更大进步。用心地工作,让我感到生活的充实和丰富。面对大大小小的问题,我付出,我收获,我感恩,我快乐,我明白工作就是付出,付出不是作秀,而是为了无限的未来。

(九江城区支行 谭志良)

不畏强手迎难而上 同心协力再创佳绩

——我行在第三届佛山金牌理财师大赛上喜获好成绩



本报讯 11月26日至27日,“第三届佛山金牌理财师评选大赛”总决赛在佛山北滘文化中心举行。本届大赛总决赛分为个人组和团队组两个组别。经过激烈的角逐,我行彭远荣获个人组季军,功夫理财队荣获团队组亚军。此外,冯耀全、陈晓桃获得“十佳金牌理财师”称号,聚宝奇兵队、留金益彩队获得“十佳金牌

理财团队”称号。本届大赛自9月启动以来,受到业界的广泛关注。经过初赛网络答题、复赛提交理财规划书环节层层筛选,共有15

名个人、10支团队入围总决赛。本届总决赛与前两届有较大不同,选手需通过必答题、选答题、理财规划方案展示三个环节得分。排名前三的选手可进入冠亚季军争夺赛,最终决出名次。这要求选手不仅具备扎实的知识基础,还拥有出色的展示能力和个人魅力。因此,本届总决赛中可谓精英云集,选手们各出奇招,比赛精彩纷呈。

个人总决赛于11月26日举行,第一、二轮在必答题、抢答题环节都在紧张、兴奋的气氛中进行。台下无论是选手还是观众,都认真地看着屏幕上的题目,看到台上选手回答正确,都高兴又佩服地为之喝彩。方案展示环节,选手们根据晋级赛提供的案例,制作出专业的理财规划方案,在本环节进行展示。凭借优秀的专业能力与独树一帜的演讲风格,我行选手们获得了本环节的高分。经过三轮比拼,我行选手彭远进入了冠亚季军争夺赛,最终荣获季军。

团队总决赛于11月27日举行,赛制与个人赛相同,但团队赛选手的团结协作作为比赛增添了观赏性。前两轮答题环节中,团队选手可以合作答题,即使面

(个人金融部 郭顺子)

