

齐鲁晚报·齐鲁壹点记者 王会广 通讯员 侯惠艳

自“冬日攻坚”活动开展以来，菏泽农商银行高新区支行坚持以客户为中心，按照省联社“找差距、补短板、强弱项、夯基础”十二字总体要求，全员抢抓业务发展先机，深入扎实开展“冬日攻坚”贷款外拓营销宣传活动，取得良好效果。

强化培训，提升技能。为提升全员业务素质，该支行充分利用晨会时间组织员工学习、了解、熟悉各种贷款产品。并对“创业担保贷”“工薪贷”“稳企保就业贷”等多种产品进行案例演练，加深员工对产品的理解，形成营销人员“敢开口，会营销”的良好效果，进而提升网点营销人员精准营销能力。

全员营销，扫街入户。该支行以当地重点商圈商户为主要营销对象。在“扫街”的过程中，按行业进行细致划分，逐户走访。抓住不同客户群体资金需求关注的痛点，深入了解客户需求，重点介绍信贷产品，如“创业担保贷”、整村授信等业务特点以及办理流程，并耐心解答客户问题。对有业务需求、意向的客户添加微信，引导客户关注公众号，注册营销e平台，方便后期跟进营销。同时，还向客户普及了反洗钱知识、征信知识等，提升了客户防范风险意识，营造了健康的金融环境，真正做到营销宣传全覆盖、金融服务进万家。

行动务实，拓展客户。该支行针对贷款外拓营销过程中的问题及时分析总结经验教训、调整团队士气、各展所长，实现了从开始的羞涩开口突围，到主动上门扫街式贷款营销的蜕变和重生，员工们用认真的态度，持久的耐心和满意的服务拉近与客户的距离，让客户了解菏泽农商银行的贷款产品，挖掘老客户潜力，培育拓展新客户，实现了产品与客户的无缝对接。

此次活动为外拓营销提供了方向，也为全面推进外拓业务发展打下坚实的基础。下一步，该支行继续做好周边商户的外拓营销服务工作。将以更加专业的业务水平、更加优质的服务送上门，做好客户心中的“贴心人”。