

《专精特新“小巨人”企业营销策略与金融服务方案设计》

一、专精特新“小巨人”企业

1我国专精特新“小巨人”企业政策背景

2各类专精特新“小巨人”企业认定标准

3各类专精特新“小巨人”企业培育梯次

哪些优秀企业会是你的客户？

二、甄选并建立“专精特新”企业“白名单”

三、服务各类专精特新“小巨人”企业总体信贷原则、授信品种和期限

四“一户一策”量身定制金融服务

1、“专精特新”企业研发投入高、资金需求大

2、轻资产、传统抵押物缺乏

3、提供信用、类信用、知识产权质押、订单融资等多种担保方式

4、覆盖企业“种子期”“初创期”“成长期”“成熟期”全生命周期，将企业的“技术流”转化为“资金流”

5、成立投贷联动产业基金，探索投贷联动‘政银园投’新模式，助力经济开发园区内独角兽、瞪羚企业和制造业单项冠军、专精特新‘小巨人’等科技、创新型上市挂牌后备企业发展

五、企业的需求分析

1. 企业的需求层级

2. 企业的需求类型

3. 企业的需求内容

4. 企业的需求特征

5. 企业的需求分类

6. 企业的需求变化

六、营销策略

1. 如何获客

1.1关系营销，寻找关键人

1.2对相关信息的敏感度

1.3信息的不对称

案例：英飞拓的业务来历

2. 如何做好面谈准备

2.1企业情况：

2.2双方竞争对手情况

2.3行业情况

2.4相关政策的获取

2.5网络信息旁证

2.6预判断潜在客户的主要需求。

3. 如何做好现场调研

3.1 充分了解客户情况

3.1.1自身情况

3.1.2背景

3.1.3上游合作情况

3.1.4已有份额

3.1.5银行关系

3.2客户关注点

3.2.1价格

3.2.2效率

3.2.3特殊服务

3.2.4权限

3.2.5担保情况

3.2.6个性化问题

4. 如何做好需求设计

4.1贷款

4.2补贴

4.3保函

4.4现金管理

4.5其他融资需求

案例：欧比特项目的方案设计与营销

5. 如何做好业务的跟踪

5.1与企业高层保持沟通

5.2随时了解企业用款计划和采购计划

5.3与企业财务保持联系，以最效率的方式处理好前中后的账务问题

5.4跟踪好政府的政策发布与客户业务进度等情况

5.6注重时效，提前沟通好行内的审批和价格情况，减少无谓的时间浪费

案例：华为业务跟踪情况

七. 如何做好业务的风险把控

1充分了解当地财政情况

2了解相关付款单位过往付款情况

3做好相关政府部门和企业高层的关系营销

4随时了解同业的审批条件和回款情况，及时做出调整。

案例：兴业太阳能业务风险把控的反思

八、战略新兴产业发展解析

1、节能环保产业

2、新一代信息技术：智慧城市、物联网

3、生物产业

4、高端装备制造业

5、新能源产业

6、新材料产业

7、新能源汽车

第二部分 金融服务方案的设计

一、制作金融服务方案的核心要素

二、制作金融服务方案团队需要三种人

三、金融服务方案的专业化

1、三个出发点

2、常用四种类型

3、“三+N”个结构

4、常见三大问题

5、方案设计的三大原则

6、方案的三个层次

7、方案设计的三个步骤

8、服务方案撰写五个要点