

7月以来，工行秦皇岛祁连山支行采用多项举措，积极推进电资银行业务发展。7月21日至31日十天时间，该行新增客户数为10个，开通手机银行客户数为10个，新增渗透率为100%。

一是加强网金指标任务考核。在晨会总结前一日营销业绩，由业务指标最好的员工介绍先进经验，提升该行整体营销水平。加强员工主动营销意识，实现各岗位联动营销，将网金各项指标确定为日常必要营销任务，详细划分绩效考核，增加员工积极性，提高全员重视程度。

二是重点客户专属营销话术。该行要求针对新增客编客户必保办理银行卡并开通电子银行；对于社保开工资客户，推荐办理免费融e联提醒，进而开通电子银行；针对携带社保卡客户，可以向客户营销升级电子社保卡服务；对于其他客户，也可以激活电子银行赠送精美礼品的方式，吸引客户办理相关业务。

三是打破考核口径全量客户营销。守住阵地，做到客户到店必查电子银行业务，先进入办理电子银行业务界面，能办则继续办理，已经有的客户进而为客户办理动户。

四是加强对外宣传，对内培训。利用晨会夕会加强业务实操学习，提升全员营销服务水平，督导全员体验特色业务，熟悉激活步骤，练习营销话术，统一思想，实现全员营销。进一步督促落实各项措施落地实施，加强全体员工集体荣誉感，开好两会，晨会布置任务，日中关注任务进度，夕会做好总结分析，力争迅速扭转落后局面。（戎倩）