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)

1/1