

## 怎么开发贷款客户？怎么开发贷款客户？

??小微贷款潜在客户开发的主要方式可以归纳为“点、线、圈、面”。所谓“点”是指传统的客户口耳相传,老客户介绍新客户;“圈”是指通过与新余市创业大学、大型商贸中心合作组织创业大学讲座、专题推介等方式,系统化、组织化地营销客户;“线”是指通过供应链的上下游,以核心企业为中心寻找零售终端和上游供应商中的潜在客户,以行业、重点企业为核心,“像挖红薯一样,挖出一串客户来”;“面”是指通过异业联盟的方式整合合作,例如新余农商银行积极和新余市中小商贸流通联合会等各类商贸协会开展合作,通过设立互助专项基金,批量营销小微客户。

## 如何寻找贷款客户

1.跑同业通过跑同业可以从别人那拿单子,前期可实现突破。2.在三方金融信息平台上发布产品,比如自来贷等,可以让客户找到你。3.通过发名片,单页,打电话获取一手的客户,这个主要靠积累。希望对你有帮助。