

今年以来，临清农商银行按照省联社“123456”总体工作思路和审计中心“树六气、创一流”工作要求，扎实开展网点转型，坚持渠道建设与厅堂营销相结合。截至目前，累计拓展智e通客户16.19万户，较年初增长1.96万户，增幅13.76%，累计拓展二维码客户28192户，较年初增长5557户，增幅24.55%，带动厅堂存款较年初增长7亿元。

整合思路，强化支撑。一是强化考核支撑。该行将《电子银行专项方案》、《厅堂营销计价考核办法》及《网点转型提升督导方案》进行整合，出台《临清农商银行厅堂内外营销与客户分层分类营销考核办法》，优化考核项目，细化考核支撑。二是强化理念支撑。该行建立“帮包指导机制”，由班子成员及部室经理定期到支行进行帮包，传达总行业务转型发展理念，提高员工工作认识，上下联合快速推进。三是强化管控支撑。针对厅堂内外营销与客户分层分类营销工作，制定包含内外勤全部人员考核表，详细记录员工每日营销客户、营销产品等情况。通过固化全员厅堂内外营销规定动作，利用智慧营销系统建立的子网格，提取员工存款余额、手机银行、二维码等指标业绩，进行全行排名。

嵌入厅堂，融入日常。一是紧抓厅堂流量客户。大堂经理要充分利用人流高峰期，组织人员开展厅堂微沙龙活动，利用客户等待的时间，让客户充分了解我行电子银行产品的使用和优势，引导未开立客户进行开立。二是利用智慧营销系统，筛选出重点营销产品客户，利用“实地走访+电话营销”等方式，对客户进行手机银行、聚合支付、手机号码支付签约等进行全方位营销，争取客户持有我行4种产品。三是紧抓主题营销活动。要求支行每月开展2次（城区支行4次）主题营销活动，结合“智e购商城”、“异业联盟”、“银行卡专项活动”等优惠政策，对存量潜力客户进行电话邀约，提高客户使用率，增强客户黏性。

强化指导，提升业绩。一是办法宣讲。业务发展部对新制定的考核办法进行统一宣讲，认真传达总行关于厅堂内外营销及渠道建设的安排部署，让员工熟知该考核办法和奖励政策，确保全部营销人员积极参与，并将该项工作作为重点工作进行开展。二是该行总行每月统一提取无效卡及未开立手机银行客户清单，下发支行，督促支行按照顺序由近及远对客户进行维护，有针对性的匹配营销产品和营销策略，大大提升了客户营销质效。三是定期分析通报，加强调度指导。支行每日晨夕会总结营销成果，明确营销计划；每周总行将通报电子银行活动开展及规定动作落实情况，分析问题，总结经验；每月进行排名，落实奖惩激励，确保高效完成任务。