

2022年以来，工行大同阳高支行转变观念，紧盯互联网大数据的飞速发展，把手机银行拓展作为提升支行竞争力的重要抓手，全员动员，真抓实干，持续推进“六进”营销，奋力开拓市场手机银行客户茁壮成长。

知彼知己，有的放矢。凡事预则立，不预则废。为做到精准营销，取得事半功倍的目的，必须做好市场调研。该支行行长及分管行长，首先做市场调查的先行者，在充分把握市场需求的基础上，确定营销方案；其次根据市场情况，细化产品跟进策略，做到有的放矢，精准营销。

一丝不苟，精细准备。行商工作，事前准备尤为重要。支行负责人首先对相关的工作进行细致的布置，安排好相关上门服务人员做好设备、材料的准备。上门服务人员恪尽职守，在出发前检查好需要携带的全部硬件设施是否完好，确保上门服务万无一失。其次，在上门服务前，安排上门人员的现场岗位，要求每位人做好服务和营销，做到以点带面，扩大营销的目的。

现场体验，配套营销。该支行多次深入到开户部队、学校、商铺、大型商场等，借助专业设备和专业的产品知识，令客户轻松享受到工行提供的专属服务。上门服务人员指导客户办理手机银行和“融e购”、融e联、融e行、手机银行卡闪付、一键绑卡、e支付等，并一一解答客户的疑问。同时，根据客户现有情况，提出金融服务建议，方便客户日后操作。

延伸服务，贴近客户。坐商式向行商式转变提升客户依存度。该行将柜台营销与行商营销有机结合，最大限度的提高客户对该行金融产品的认知度与认可度，既珍惜每一个上门的客户，发挥坐商的价值，又要提高行商比例，充分拓展市场和客户，形成协同机制。同时在活动开展后由营销人员对客户进行跟踪维护，提升客户依存度，并深入挖掘客户对公、个金业务的进一步需求，为日后深入合作提供坚实基础。

责编：孙明月