

借助發起行「一幫一」賦能項目作業小組的專業指導,從頭梳理廳堂營銷服務流程,合理區分廳堂網格,調整功用分區,提高客戶體驗。一起,增加智慧自助設備和多項暖心設備,如增加廳堂茶點車、常用藥箱、愛心糖塊等,為客戶營造舒適和溫馨的服務環境。



發起行轉型途徑部派遣內訓師,對我行網點櫃員、理財司理、客戶司理展開網點轉型專項固化輔導訓練 20 余場,固化廳堂服務和營銷作業流程。一起,結合廳堂營銷不同客戶、不同服務場景,製定電話、面談專門話術模板,展開訓練演練,協助職工找準營銷點、切入點,逐漸解決職工開口難、營銷成效低的問題。

交流不止于三尺柜台村镇银行的服务还有大爱与关怀

一是豐厚廳堂營銷活動。展開「存款送積分」、「周年行慶送好禮」活動,一起,捉住節日熱點,積極展開客戶交流會、主題微沙龍等廳堂活動,如:兒童節「小小銀行家」等活動,有效吸引了人氣,增加了客戶流量,帶動了業務增加。二是暢通線上宣揚營銷途徑。依托媒體平臺、公眾號、微日子等宣揚方式,聚集防

備電信欺詐、防備老年人金融欺詐等社會公眾關注的話題,展開專題宣揚,遍及金融常識,加大特色金融產品服務的宣揚推行。三是打造社區金融宣揚貼身服務,送金融服務上門,深化周邊商鋪、專業市場和社區展開外拓營銷,確保營銷效果。



村鎮銀行將繼續盡力提高服務功率、質量,然後下降網點歸納本錢,一起,依托發起行力氣提高科技手法,逐漸釋放人工勞動力,盡力實現網點運營功率提高目標。