



上海天正

Topcheer

网格化

— 精准营销系统

方案简介





概述

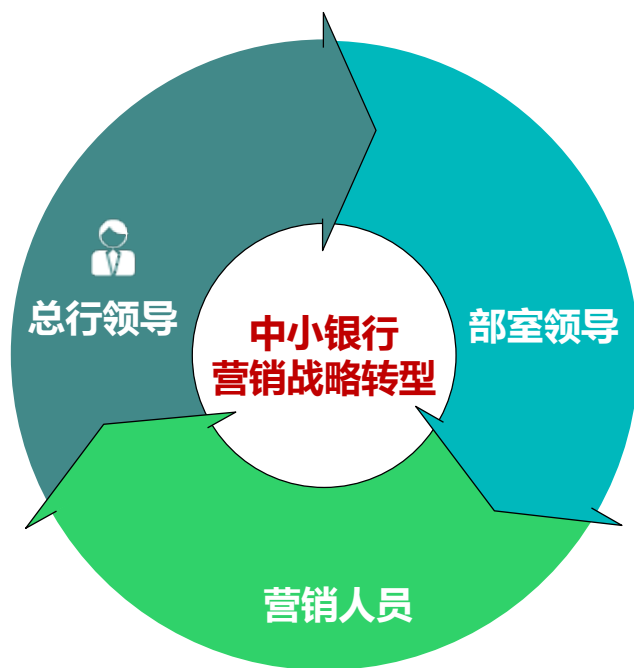
上海天正网格化精准营销系统建设方案概括为“一专注、四落实、多维度”：

- 专注城商/农商等区域性中小银行营销创新
- 为银行提供“网格化营销”、“移动营销”、“精准营销”、“营销过程精细化管理”等四大营销战略落地执行方案及系统支撑平台
- 营销洞察分析：创新应用电子地图、大数据可视化分析等技术，提供从网格区域、支行网点、营销团队、营销活动、任务、渠道、产品、客户（群）、经济单元、营销留痕（足迹）等要素对银行营销过程及业绩结果进行多维、空间、可视化营销洞察分析，提升银行营销掌控力





系统建设价值-服务 “三大” 角色



总行领导

- 1.以科技创新，推动网格化营销理念落地执行，帮助银行实现“一亩三分地，精耕细作，做熟做透”区域差异化发展战略
- 2.打造“单兵突击，联合作战，数据支撑，定点攻克”营销作战体系
- 3.以营销过程管理“移动化、标准化、数字化、智能化”为突破口，破解全行营销管理难题，做到全行营销“效率”、“效益”双丰收
- 4.助力行领导对全行营销全领域、多层次、多维度、穿透式洞察分析

部室/ 支行领导

- 1.以科技创新为支撑，帮助部室领导更好落地执行“立足地方，精耕细作”发展战略，落实“网格化精准营销”理念，知行合一
- 2.助力各业务部室、支行领导、优化市场细分、发掘客户需求，创新营销方案，更高效实现“精准化营销，精细化管理，精益化考核”
- 3.以“网格”及“营销活动”为营销战术抓手，推动营销目标有序实现

营销人员

- 1.由依赖个人资源进行“关系营销”、“单打独斗”到得到全行“联合作战、体系支撑”，充分发挥银行本地优势，科技支撑及个人潜能
- 2.确权自己“一亩三分地”，长期深耕细作，做熟做透，形成业绩持续稳定增长驱动力
- 3.提供网格化、移动化、标准化、智能化营销作战平台，助力客户经理从“坐销”到“行销”做好“网格营销”，实现营销“效率”、“效益”双丰收



系统建设重点-落实“四大”营销战略

网格营销

- 1、落实银行网格化营销理念，营销战略落地的管理抓手
- 2、网格营销资源布局-深度发掘、认知网格区域，科学合理布局营销网格资源
- 3、网格营销分析-全面揭示各网格区域营销工作，精耕细作情况
- 4、网格精益化营销考核-支撑“定格-定岗-定人-定责”精益化考核

精准营销

- 1、综合运用各种措施完善客户经济档案
- 2、立足地方经济生态特色客户精准分层、分群
- 3、根据客户推产品、根据产品找客群
- 4、营销线索自动挖掘，精准推送
- 5、特定区域、产品、客群深度洞察分析

移动营销

- 1、客户为中心，以客户经理为视角，为客户经理“赋能”
- 2、客户经理移动营销工作平台，随时随地掌控工作任务、业绩、客户、网格资源等情况，移动化、数字化、智能化工具提升营销效率、效能
- 3、具备由“坐销”转“行销”能力；实现由“外拓营销”向“网格化精准营销”转型升级

过程管理

- 1、营销数字化、标准化、精细化管理
- 2、方便快捷的营销活动（任务）发起机制
- 3、提供差异化、灵活、务实的营销过程管控
- 4、营销态势及过程实时掌控，通过PDCA不断调整、优化提升，做到因时而变，因势而变
- 5、尽可能降低一线营销人员的使用成本



系统主要功能模块





功能示例

姓名: 尹伟男 (营销等级★★) 证件类型: 居民身份证 手机号码: 15052053668
年龄: 28 证件号码: 320382198907187398 单位名称: 郑州市清思德酒店有限公司

存款余额: ¥186,369.71 资产总额: ¥20,608,369.71 刷新 客户 档案
环比: 0.00 (0%) 环比: 0.00 (0%) 他它 任务 短信
较年初: ↓40,334.93 (-18%) 较年初: ↑2,619,665.07 (15%) 设置

行内信息

客户概要 基本信息 产品信息 资产信息 健康信息 客户贡献 评估信息 互动信息
营销任务 社交网络 客户标签 产品标签 审批进度 编辑历史 偏好信息 个人偏好

持有产品

产品名称 产品性质 产品类型 产品名称 漂浮信息

猜你喜欢

客户标签

高风险资产	低风险资产	房贷	车贷	基金定投
数据	否	房子	10W-20W	稳健

存款机构名称	机构
工商银行	180,000.00
建设银行	150,000.00
农业银行	120,000.00
招商银行	100,000.00
交通银行	80,000.00
民生银行	60,000.00
中信银行	40,000.00
浦发银行	20,000.00
光大银行	10,000.00
华夏银行	10,000.00

网络运营分析

存款排名

存款名称	存款余额	环比
存款A	¥1,200,000	↑15%
存款B	¥800,000	↓5%
存款C	¥500,000	↑10%
存款D	¥300,000	↓2%

存款产品

存款名称	占比
存款A	45%
存款B	30%
存款C	20%
存款D	5%

存款排名

存款名称	存款余额
存款A	¥1,200,000
存款B	¥800,000
存款C	¥500,000
存款D	¥300,000

网络运营分析

运营指标	运营数据
存款余额	¥1,200,000
存款户数	100
存款利率	3.5%
存款期限	12个月
存款来源	线上渠道

周生海 五星评价 任务达人

客户数: 820 (比上月 +21)

存款额: 12,200万 (比上月 +200万)

贷款额: 12,200万 (比上月 +200万)

本月任务执行: 62%

上月执行	上月任务	累计任务
75%	10	10

最新任务

- 大象建筑机械有限公司 企业贷 来自产品推荐
- 刘晴晴 个人理财 来自产品推荐

产品业绩 任务执行

客户经理产能趋势对比

存款余额	贷款余额	理财余额
2月	1500	1000
3月	1800	1200
4月	2000	1400
5月	2200	1600
上月	2500	1800
最新	2800	2000

客户经理产能明细

存款余额	30,000万
活期存款余额	20,000万
定期存款余额	10,000万

2

针对“移动营销”、“网格营销”、“精准营销”、“营销精细化管理”等营销创新重点，提供目标明确、规划清晰、细腻可行的落地实施方案

4

20年商业银行项目实施经验，丰厚的制度、文化、团队及技术沉淀，保障提供专业的产品方案及实施服务

6

已在浙江、江苏等多家银行成功实施，产品、技术、方案、团队均已成熟

专注

可行

贴身

专业

创新

成熟

1

深入全国几十家城商/农商行调研，专注于为区域性中小银行“网格化精准营销”理念落实执行提供科技支撑

3

方案“以客户为中心、以用户为视角”针对总行高层领导、业务部门及分支行管理者、客户经理等提供满足各自关切、贴身的综合营销创新执行方案

5

综合运用互联网电子地图、移动、大数据等技术创新；“网格化”、“标准化”等营销管理模式创新；因地制宜实现银行业务、营销流程融合、数据整合等架构融合创新



联系我们

上海天正软件有限公司
专注金融 IT 领域20年



咨询
热线

市场部
61276677-1096