



智用销售系统

金融行业解决方案

目录

Contents



行业概况



解决方案



成功案例



功能矩阵

01 行业概况



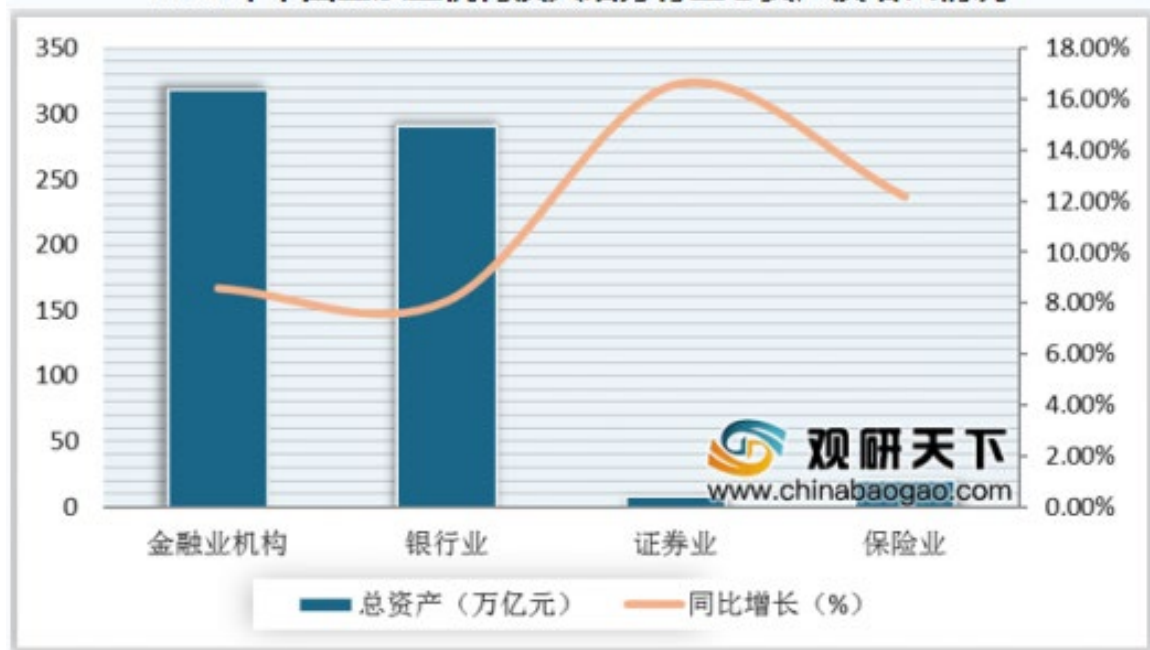
行业现状

金融业乘风起航、行业规模稳步增长

银行业总资产突破280万亿，为供给侧改革保驾护航；保险业全年实现保费收入4.26万亿元，呈现恢复性增长趋势；证券公司总资产突破7万亿大关；基金市场则迎“抢钱行情”，新基金成立不停。预计到2021年，中国个人可投资金融资产将继续稳步增长，规模达到220万亿人民币。

针对于市场的变化趋势和消费走向，行业技术人员预测了2021年金融行业的四大发展趋势：客户洞察成为竞争关键、市场化改革加速、数字支付构筑生态、线下网点重新定位。

2019年中国金融业机构及其细分行业总资产及增长情况



行业痛点

随着金融科技高速发展，金融业务数字化水平不断提升，同质化、低效率的传统金融服务生存空间被严重挤压，金融格局行业竞争日趋白热化、高端化，这使得中小金融机构面临更大的风险，生存压力陡增。

民间投资状况不佳,投资者的信心仍显不足,难以接触到高净值用户群

金融行业业务成交周期长,客户需求难以判断,客户流失率极高

客户讲解难度大,传统服务模式难以说服转化客户,服务场景有所局限

行业竞争压力大,行业人员流动性强,管控难度大,客户资源难以沉淀

02 解决方案



覆盖四大业务场景



获取高净值客户

多种客户资源获取渠道，企业微信统一导入



风投客户跟进管理

专业的CRM系统，企微实现精细化运营



业务流程化管理

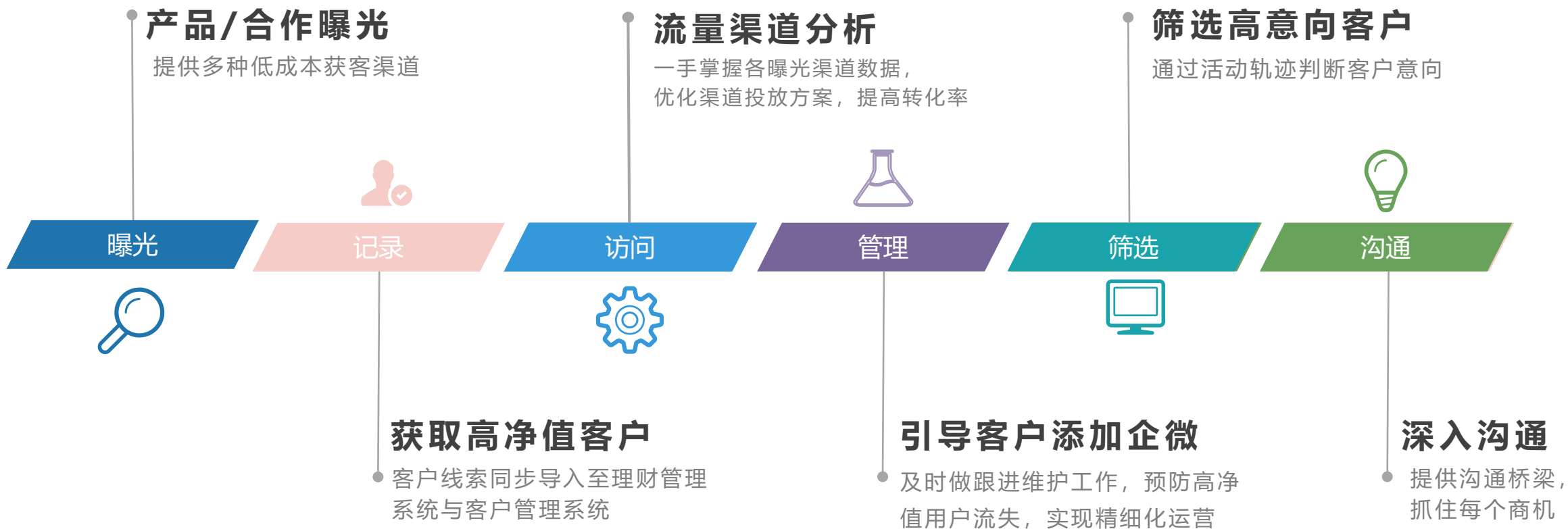
解决全流程问题，接入商城拓展业务场景



销售标准化管理

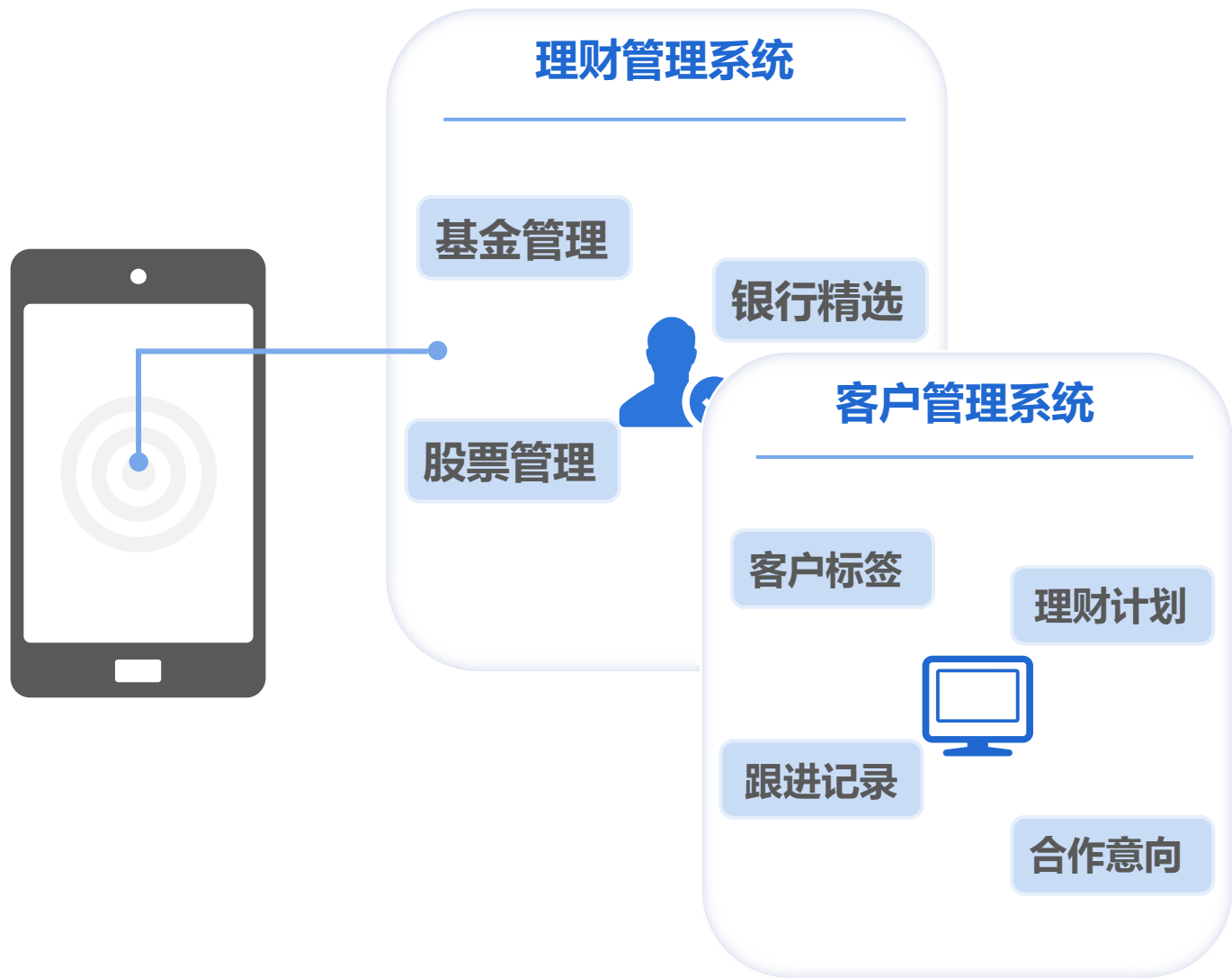
打造优秀销售团队，效率提高

一、获取高净值用户



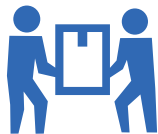
低成本获客渠道

- 01 朋友圈广告
- 02 公众号曝光
- 03 营销活动引流
- 04 线下活动引流
- 05 H5传单拓客
- 06 企业讯息查询
- 07 社群高速裂变



二、客户跟进管理

适用于成交周期长，需要逐步洽谈成交的业务



基于客户的基本资料和征信资料，对客户的行为偏好采集和分析，通过自定义标注客户的还款能力和还款意愿，增强识别欺诈客户与优质客户的能力。



通过用户行为分析，还原用户的真实行为路径，发现和找到用户流失的关键节点，通过设定多样的营销事件，提前埋点，通过个性化营销活动吸引用户留存



分析用户复投转化情况，根据标签进行分类，定向推送促投消息，精细化营销，唤醒沉睡用户。调整站内推广策略，提升核心投资产品的关注度。

风投客户画像

多触点营销
防止客户流失

提升复投率

三、业务流程化管理 可用于合作意向判断，或引导至商城在线成交。

客户信息管理

- 潜在投资人及投资对象接入在公司CRM系统中
- 配合业务流程设定不同的管理权限、防止客户重复、业务员撞单和客户资源流失等

投资项目进度管理

- 可高效查看、管理项目的相关负责人及承担的任务
- 系统设定阶段性工作节点，业务目标多层细分，目标更容易达到
-

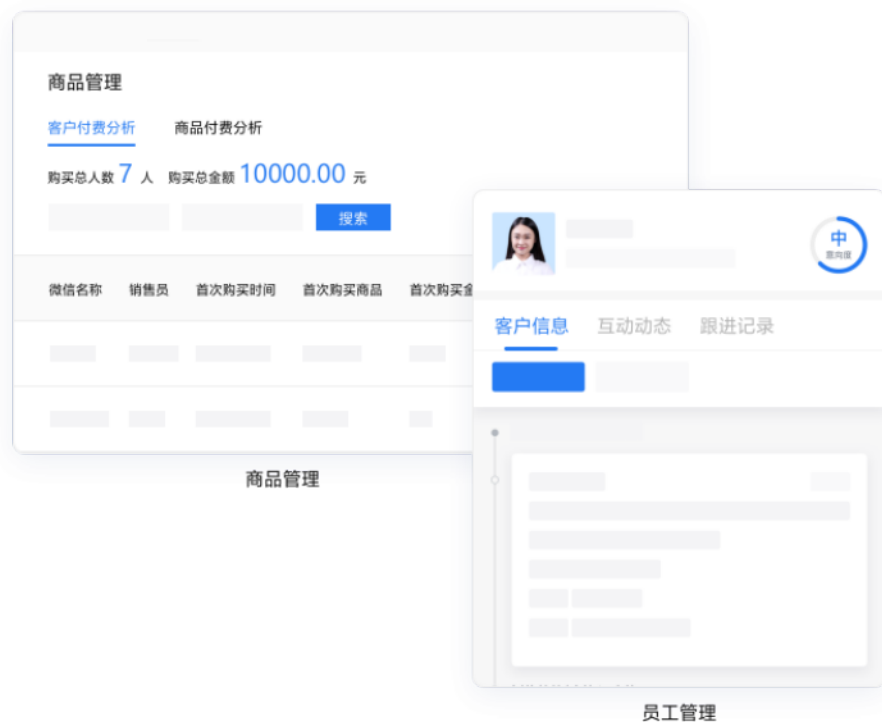
风投项目一键导入商城

- 支持文章跳转手机微商城，正式实现理财内容带动理财业务拓展
- 支持多种方式录入理财商品与业务，上下架设置、管理灵活
- 系统化高净值客户付费分析、理财商品付费分析，监控业务成交转化数据



四、销售标准化管理

打造专业业务团队



01

统一标准管理业务

- 授权到贵司小程序和公众号下使用，树立高端金融企业形象
- 名片可接入商城&官网，把企业官网装进名片
- 企业员工帐号管理，分配员工角色，划分角色对应权限

02

推动销售自发营销

- 全员标准化推广系统，激发金融业务人员的营销获客能力
- 企业统一的标准化对外话术库，提高销售效率
- 统一销售团队名片模板，打造专业理财团队形象

03

全面监控销售数据

- 管理者支持查看访客全部互动轨迹及客户信息，监控团队成交
- 客户付费分析和理财商品付费分析两维度掌握商城付费数据
- 设置自定义分佣机制，有效激发销售积极性

03 成功案例





金融投资管理机构

在金融行业数字化转型的大趋势下，金融投资管理机构面临着难开拓新市场的问题、在激烈的同行竞争下，旧客户极易流失、客户跟进流程不规范等也是避无可避的难题。

加上2020年初的疫情影响，低迷的经济环境更让以线下服务咨询业务为主的金融投资管理机构陷入困境，因此金融投资管理机构开始尝试开拓线上业务，针对线上无法开展的复杂业务进行专业化服务，并拓展服务边界，提供连接金融与非金融场景的综合化服务。



一、形象打造

碰到重要的客户，却忘带名片？
介绍不够专业无法说服客户？

使用智能名片 传递专业信息 客户自主上门

我是谁

形象照片
姓名职位
印象标签
个人简介

如何联系

IM聊天
微信QQ
手机座机
电子邮箱

如何引流

社群裂变
线下展示
素材引流
活动引流

什么公司

接入官网
接入商城
业务展示
案例展示

什么业务

产品图片
产品详情
产品价格
详情咨询

The collage displays various digital marketing elements for a financial institution:

- Smart Business Card:** A digital card for a financial institution product manager, featuring a photo, contact information (17800000000, 00000x@163.com), and buttons for '同步到通讯录' and '分享名片'.
- Industry News (行业资讯):** Three articles with headlines like '最新机遇! 百万股民跑步入场!', '2700亿白酒股突遭机构增援, 1亿资金疯狂扫货!', and '谁的镰刀这么快? 股民1853万元涨停价追大牛股, 3秒钟后...'. Each article includes a thumbnail image and a timestamp.
- Personal Profile (我的个人简介):** A profile for an XX Financial CFO with 10+ years of experience, including a bio, a photo, and social media-like engagement metrics (e.g., '靠谱 0', '很专业 0', '耐心 0').
- Service Promotion (主推服务):** A page highlighting 'XX金融 你的投资理财专家' and '美国不动产投资' services, with a '聊一聊' button.
- Company Information (企业资讯):** A detailed page for 'XX金融' with a navigation menu (资产管理, 合作伙伴, 家族办公室, 盈利保障) and various service icons.

二、社交沟通

加了客户微信，不知如何开口破冰？
发的资料，不知道客户有没有看？
客户交流不活跃？

社交分享持续营销

利用获客文章、获客视频、获客海报功能，在朋友圈、社群曝光招商计划、成功案例，树立专业品牌形象，大大加深客户对金融理财机构的印象



企微侧栏聊天增强

将合作方案、产品资料、沟通话术等上传到后台，销售可随时选择一键回复客户，在沟通中提高销售效率。



实时掌握客户轨迹

把握客户访问轨迹，在线状况，减少无效电话骚扰，客户跟进黄金时间节点不再错过



三、客户转化

不知道客户合作意向，只能凭空乱猜？
客户资料、合作方案、洽谈进度容易搞混？

精准筛选高净值用户

利用客户管理功能记录每一次访问或互动轨迹，了解产品偏好，实现精准营销，从而评估合作意愿，重点跟进意向高的客户，提成合作成功率



系统记录跟进状态

实时更新客户/经销商合作意向、跟进阶段、沟通记录、预约回访等，合理安排客户拜访时间，减少无效工作



客户画像精准划分

客户信息规范化管理，管理者将客户资源合理地分配给业务员，客户信息清楚呈现，争取抓住每个合作商机



使用功能场景

素材海报+渠道活码

【素材海报】一些企业资讯或推广活动，提前制作好海报素材，员工直接在企业微信端进入海报小程序，生成名片海报，海报上二维码支持企业微信个人码或自定义，引导客户添加员工企业微信为好友或进群

【渠道活码】通过“多人”二维码，添加多个使用人员，用一个二维码把客户随机导流给多个使用人员



使用功能场景

客户群+聊天工具栏

【客户群】 给予企业微信的社群运营，通过在群里进行互动活动、文章海报视频分享等多形式的客户沟通，更好地服务客户

【聊天工具栏】 快速找到素材发消息，例如将客户会遇到的常见产品问题、借款额度、及生日祝福等内容进行归类上传，客服可以通过分类快速找到话术回复相关问题



四、销售管理

行业人员流动性大，客户资源易流失？
无法打造企业高净值用户群？

系统下发销售任务

企业可以每天下发朋友圈文章分享任务，使每一位员工成为企业的触手，销售管理者实时查看进度，确保任务完成。

任务名称：9.25企业资讯文章分享
指定文章：金融给用户的一封信
任务目标：文章分享次数 1 新增访问人数 10
任务时间：2020-09-25 00:00:00 至 2020-09-26 23:59:59

全部 (24) 未完成 (24) 已完成 (0)

接收人	文章分享次数	新增访问人数
徐剑峰	1/1	5/10
苏振兴	0/1	0/10
袁东	0/1	0/10

任务中心

2019年06月营销目标

任务数	未完成任务	已完成
17/23	17/23	0/23

2019年06月营销目标

任务数	未完成任务	已完成
23/24	17/23	0/23

创建任务

全局数据可视化

虽然销售经常外出拜访客户，但金融理财机构的管理者可以直接查看员工名片/文章/视频/海报的使用情况、合作洽谈进度等信息，在办公室就能了解业务人员的状态。

客户列表 剩余客户数：199982

跟进库 淘汰库

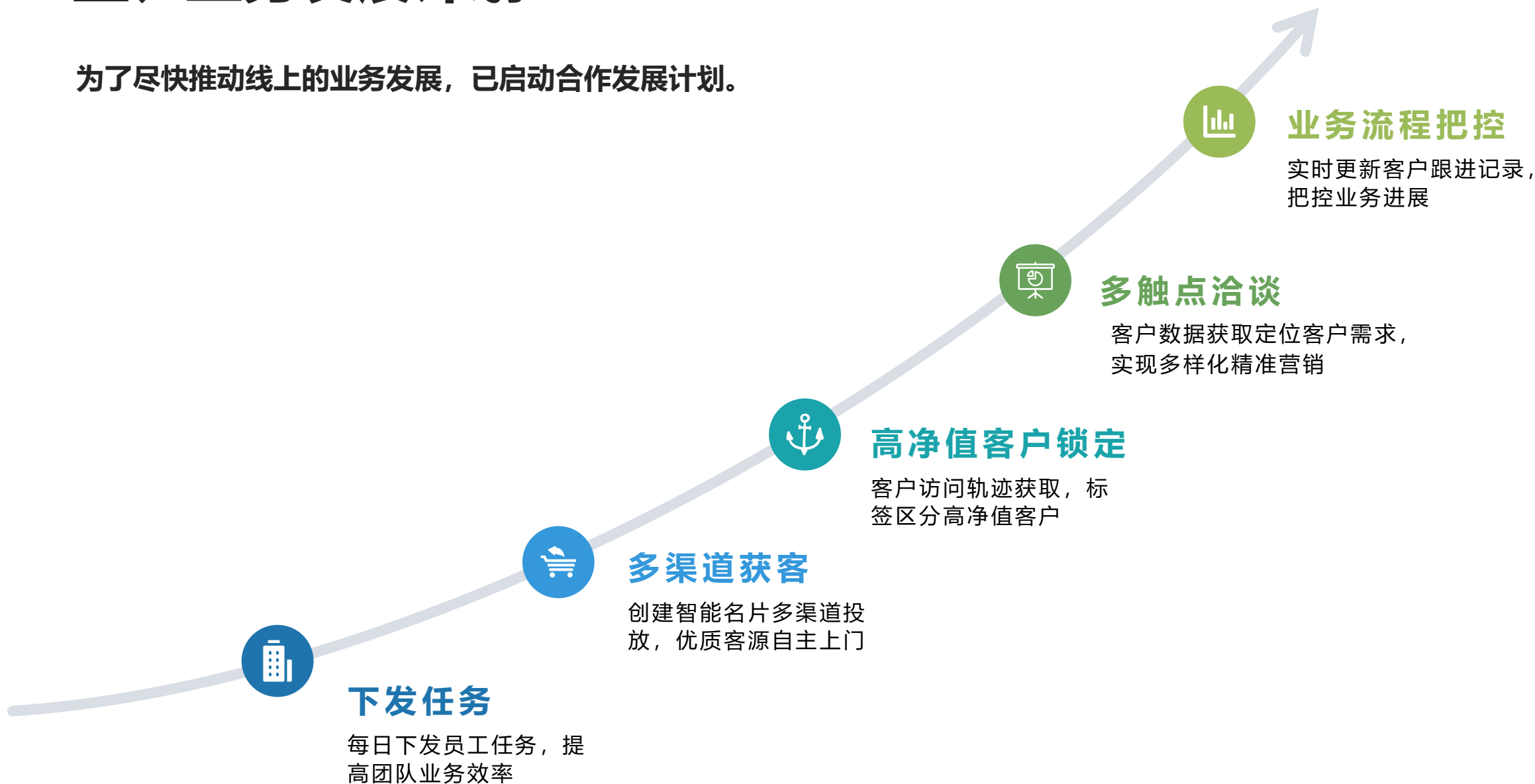
序号	客户	手机号码	最近访问时间	最近更新时间	跟进阶段	意向度	下次回访时间	操作
1	李先生 (奇奇星 Rainy)	18666595990	2020-12-30 14:50:58	2020-12-30 15:29:01	待跟进	高	-	编辑 详情 写跟进 更多
2	李小姐 (包子)	18566442886	2020-12-30 18:18:14	2020-12-30 18:18:49	未跟进	高	-	编辑 详情 写跟进 更多
3	梁老师							
4	陈老师							

文章数据 分享数据 访问明细

销售员	文章标题	创建时间	阅读人数	阅读时长	转发次数	发布状态	操作
销售金融	2700亿白酒股涨停机构扎堆，11亿资金疯狂扫货！白酒开启“第二春”？还是为基金排名而战？	2020-12-22 15:43:33	2	6秒	1	已发布	关闭 删除
销售金融	谁的镰刀这么快？股民1853万元涨停价追大牛股，3秒钟能接跌停，瞬间可赚337万	2020-12-22 15:42:58	2	11秒	1	已发布	关闭 删除
销售金融	双循环新格局之下，金融如何为新基建添翼？	2020-12-22 15:42:33	1	8秒	1	已发布	关闭 删除
销售金融	最新机遇！百万股民跑步入场！机构疯狂加仓！成长股机会又来了！	2020-12-22 15:41:13	2	55秒	1	已发布	关闭 删除

五、业务发展规划

为了尽快推动线上的业务发展，已启动合作发展计划。



04 功能矩阵



功能矩阵

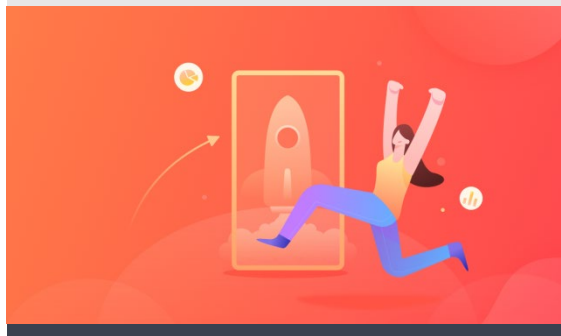
线索获取

智能名片	获客表单
获客文章	企业查询
官网展示	获客海报
即时聊天	营销活动
获客视频	朋友圈素材



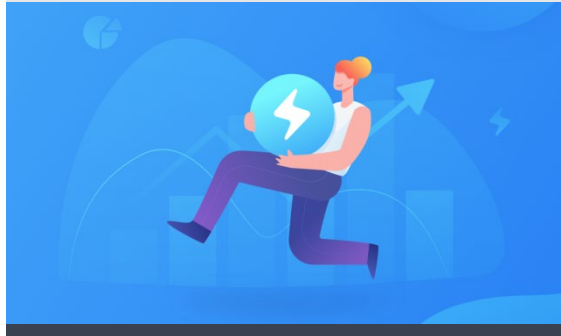
客户管理

消息提醒	客户字段
客户流转	渠道管理
标签管理	文件夹
企微群发	跟进记录



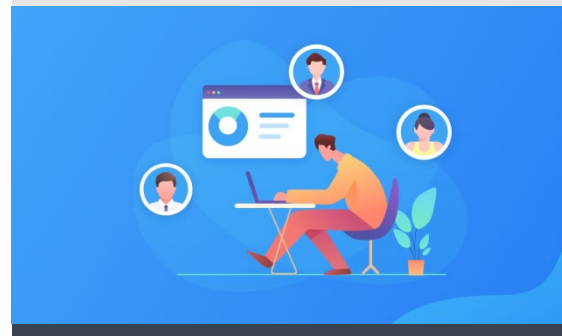
成交转化

商城接入	行为轨迹
商品管理	话术库
商品推荐	营销短信
商品分析	付费统计



销售管理

任务中心	线索分配
数据报表	名片模板
微信授权	部门架构
企业文库	角色权限



感谢观看
期待与您的合作

