

# 2022-2028年中国商业银行金融服务行业市场竞争力分析及市场需求潜力报告

报告大纲

智研咨询

[www.chyxx.com](http://www.chyxx.com)

## 一、报告简介

智研咨询发布的《2022-2028年中国商业银行金融服务行业市场竞争力分析及市场需求潜力报告》涵盖行业最新数据，市场热点，政策规划，竞争情报，市场前景预测，投资策略等内容。更辅以大量直观的图表帮助本行业企业准确把握行业发展态势、市场商机动向、正确制定企业竞争战略和投资策略。本报告依据国家统计局、海关总署和国家信息中心等渠道发布的权威数据，以及我中心对本行业的实地调研，结合了行业所处的环境，从理论到实践、从宏观到微观等多个角度进行市场调研分析。

官网地址：<https://www.chyxx.com/research/202101/922460.html>

报告价格：电子版: 9800元 纸介版：9800元 电子和纸介版: 10000元

订购电话: 010-60343812、010-60343813、400-600-8596、400-700-9383

电子邮箱: sales@chyxx.com

联系人: 刘老师

特别说明：本PDF目录为计算机程序生成，格式美观性可能有欠缺；实际报告排版规则、美观。

## 二、报告目录及图表目录

智研咨询发布的《2022-2028年中国商业银行金融服务行业市场竞争力分析及市场需求潜力报告》共四章。首先介绍了商业银行金融服务行业市场发展环境、商业银行金融服务整体运行态势等，接着分析了商业银行金融服务行业市场运行的现状，然后介绍了商业银行金融服务市场竞争格局。随后，报告对商业银行金融服务做了重点企业经营状况分析，最后分析了商业银行金融服务行业发展趋势与投资预测。您若想对商业银行金融服务产业有个系统的了解或者想投资商业银行金融服务行业，本报告是您不可或缺的重要工具。

本研究报告数据主要采用国家统计局数据，海关总署，问卷调查数据，商务部采集数据等数据库。其中宏观经济数据主要来自国家统计局，部分行业统计数据主要来自国家统计局及市场调研数据，企业数据主要来自于国统计局规模企业统计数据库及证券交易所等，价格数据主要来自于各类市场监测数据库。

报告目录：

### 第一章 商业银行对公客户金融服务方案新趋势

#### 第一节 公司客户金融服务需求发展趋势

- 一、投资银行业务服务需求日趋增多
- 二、融资需求呈现多样化发展态势
- 三、现金管理服务需求爆发式增长

#### 第二节 金融服务方设计存在的主要问题

- 一、缺乏较为系统的理论指导
- 二、客户和产品应用范围狭窄
- 三、缺乏整体产品的概念
- 四、缺乏完备的客户信息数据库的支持
- 五、服务方案缺乏特色
- 六、营销策划人员的素质有待提高

#### 第三节 客户金融服务方案制定的新原则

- 一、时刻关注产品能给客户带来什么
- 二、关注客户差异，提供个性化服务
- 三、为客户提供超越其期望的服务

### 第二章 商业银行对公客户金融服务需求分析

#### 第一节 分析客户背景

- 一、客户背景分析的主要内容
- 二、客户背景分析的方法

#### 第二节 掌握客户行为

- 一、客户行为的种类分析

## 二、影响客户行为的因素分析

## 三、客户持续交易行为分析

## 四、交易特例分析

### 第三节 了解客户需求

#### 一、信贷需求

#### 二、存款需求

#### 三、中间业务需求

## 第三章 商业银行对公客户金融服务方案构思

### 第一节 公司客户金融服务需求全面梳理

#### 一、客户问题深入分析

#### 二、客户需求全面挖掘

#### 三、客户关键需求定位

#### 四、客户延伸需求关注

#### 五、需求潜在风险分析

### 第二节 制定营销策略

#### 一、分析现状

#### 二、制定目标

#### 三、制定策略

### 第三节 金融服务方案产品组合及定价策略

#### 一、金融产品组合策略

#### 二、金融产品定价策略

### 第四节 客户需求的应对措施

#### 一、提高议价能力

#### 二、完善金融产品

#### 三、创新特色产品

#### 四、采取上下联动营销模式

#### 五、树立交叉销售经营意识

#### 六、满足客户在其价值链上增值

#### 七、提升使银行竞争向“融资+融智”转化

#### 八、构建“最佳融资方案”的产品平台

#### 九、进一步提高客户经理和产品经理的专业水平

### 第五节 经典金融服务方案借鉴

#### 一、需求分析

#### 二、案例简介

#### 三、案例透析

## 四、方案评价

### 第四章 商业银行金融服务方案营销与实施

#### 第一节 营销时机选择

#### 第二节 捕捉成交信号

#### 第三节 讲究成交策略

#### 第四节 走出成交误区

#### 第五节 签订合作协议

#### 第六节 合作关系的定期评价（ZY LZQ）

图表目录：

图表 1 商业银行中间业务发展趋势

图表 2 波士顿矩阵对金融产品组合进行评价

图表 3 金融产品的寿命周期图

图表 4 银行客户需求管理示意图

更多图表见正文……

详细请访问：<https://www.chyxx.com/research/202101/922460.html>