

工商银行枣庄分行 聚焦数字化运营“三箭齐发” 深耕场景获客活客

2025年以来,工商银行枣庄分行以数字化运营为核心抓手,聚焦场景生态构建与精准触客策略,通过“权益赋能+渠道联动+高频场景深耕”的创新打法,推动数字化营销效能持续提升。通过一系列数字化运营措施,工商银行枣庄分行微信银行、工行服务小程序等数字化平台客户活跃度同比增幅最高超80%,数字化运营实现从“流量触达”到“价值转化”的质

效突破。多维触客,精准推送转化率超10%。充分借助总省行“首绑有礼”“柜面评价有礼”等热门权益,搭建“总行资源+本地特色”的数字化营销矩阵。通过弹屏提醒、消息中心、短信推送及企业微信等渠道,累计开展定向宣传15次,触达客户超10万户,平均点击量达2万次,综合转化率突破10%。创新运用合伙人模式打造“工行服务小程序”

本地特色权益活动,截至5月末,活动开展当月动户环比增幅达37%,高于全省环比增幅超40%,小程序动户数较活动开展前期提升2.2倍,实现从“立减金促活”向“合伙人裂变获客”的运营模式升级。场景突围,高频出行撬动生态黏性。为突破传统营销瓶颈,工商银行枣庄分行携手银联推出“绿色出行一分乘公交”活动,将数字化运营重心转向交通出行

高频场景。该活动通过“一分钱乘车”权益精准锁定绑卡客群及通勤人群,带动手机银行绑卡率及日均活跃度双提升,标志着数字化运营模式从“广撒网”向“场景垂直深耕”的成功转型。生态协同,平台动户创历史新高。纵深推进数字化运营,推动线上平台客户活跃度跨越式增长。截至5月末,微信银行当月动户4.6万户,同比净增1.97万户,增幅达74.9%;“工行服务”小程序当月动

户1.79万户,同比增幅超80%,宽口径个人手机银行客户规模同步扩张,数字化生态协同效应凸显。下一步,工商银行枣庄分行将持续深化“数智化、场景化、生态化”运营战略,以高频刚需场景为支点,强化跨平台资源整合与数据驱动能力,构建“权益-场景-服务”一体化的数字金融新生态,为区域客户提供更有温度、更具价值的智慧金融服务。(康永琦 张潇月)

工商银行枣庄分行 全面部署网点运营改革远程在线服务模式推广工作

为进一步深化网点运营改革,全面构建网点运营新模式,提升网点竞争力,有效打造“极智轻型”的网点运营格局,工商银行枣庄分行积极落实统筹,部署启动网点运营改革远程在线服务模式推广工作。

统一思想,明确目标,保障运营改革落地实施。工商银行枣庄分行党委书记部署召开网点运营改革推广启动会,分管行长、部门主要负责人及业务骨干参会,进一步统一思想认识,建立“党委统筹部署、部门联动协同”的改革工作机制,充分凝聚各条线工作合力,统筹部署,扎实推进。

制定方案,完善计划,做好运营改革准备工作。研究制定“一案两表”,包括《网点运营改革远程在线服务模式实施方案》《网点运营改革远程在线服务模式推广配档表》以及《网点运营改革远程在线服务模式推广系统投产配档表》,明确推广应用、远程团队组建、远程在线柜台建设、现场与远程协同管理等方面的工作规划,做好试点及全面推广的准备工作。

充分摸排,落实采购,匡算软硬件等设备配置。工商银行枣庄分行明确运管部牵头全面摸排梳理全辖36个网点的柜口、设备配置情况,结合渠道、科技条

线对摸排情况给出的管理意见建议,进一步匡算需采购的设备等,并由科技条线组织落实采购。

周密规划,科学施策,开展远程在线柜台建设。工商银行枣庄分行按照“先试点推广、后全面覆盖”的推广计划,选取试点支行开展远程在线推广。为提升对客户服务体验,工商银行枣庄分行运管部协同渠道、科技条线,到首批远程在线应用支行实地查看网点柜口布局,综合考量网点的业务状况、经营规模、服务模式等情况,“一点一策”确定优化改造方案,营造开放舒适、简洁有序的整体氛围,确保运行改革工作扎实推进。(康永琦 高钊)

工商银行枣庄分行 在数字金融领域取得佳绩

近日,工商银行枣庄分行在2024年山东分行数字金融伙伴行动中收获颇丰。凭借卓越的表现,该行荣获2024年山东分行数字金融伙伴行动优胜分行三等奖,这一成绩的取得是对工商银行枣庄分行在数字金融领域积极探索与努力实践的高度认可。

在众多项目中,台儿庄区教育事务服务中心慧餐通项目脱颖而出,荣获2024年山东分行数字金融伙伴行动卓越项目。慧餐通项目为台儿庄区的教育餐饮服务带来了全新的数字化体

验,通过工商银行枣庄分行的数字金融技术,在餐饮管理的效率提升、费用结算的精准性、服务的便捷性等多个方面展现出巨大优势。同时,滕州英华高级中学慧餐通项目也表现出色,获得2024年山东分行数字金融伙伴行动优胜项目。该项目为滕州英华高级中学的餐饮服务数字化转型提供了有力支撑,改善了学校师生的就餐体验,优化了学校餐饮管理流程。

这些成果的背后,是工商银行枣庄分行对数字金融发展趋势的精准把握。随着金融科技

的不断发展,数字金融已经成为银行业发展的重要方向。工商银行枣庄分行积极响应,深入推进数字金融伙伴行动,与各类机构开展广泛合作,打造了一个个成功的数字金融项目。

工商银行枣庄分行在数字金融领域的成功经验也为其他地区的金融机构提供了有益的借鉴。通过不断探索创新金融服务模式,利用数字化手段提升服务效率和质量,工商银行枣庄分行在满足客户多样化需求的同时,也提升了自身的市场竞争力。(康永琦 芮圣珂)

工商银行枣庄分行 扎实推动惠农E借业务发展

今年以来,工商银行枣庄分行积极贯彻上级行工作部署,全员拓展新型农业经营主体,以惠农e借为主打产品,通过构建“产品+场景”综合服务体系,实现大零售信贷产品市场渗透,截至6月10日,成功走访对接乡村种养大客18户,测试14户,成功发起业务申请流程6户、金额203万元,实现了业务发展开门红。

积极学习先进行经验。工商

银行枣庄分行组织全辖支行分管行长、业务骨干到优秀试点行,学习业务拓展成功案例,围绕拓展路径、风险防范、参数设置等重要环节进行业务分享与探讨,借鉴优秀行成功做法,为业务开展奠定基础。

加大产品学习培训力度。第一时间召集各支行个贷条线全员、各网点客户经理进行业务培训,学习业务拓展路径,熟悉产品办理流程,掌握风险防范,确

保“真人”“真地”“真种养”三真原则执行到位。

深化多维服务直达客户。该行分管行长、部门负责人带领客户经理聚焦各县区特色产业,通过积极对接乡镇分管负责人、农协、农机服务站等,深入调研种养植特点,走访种养大户,了解客户规模及资金需求,深入推广惠农e借产品,既扩大客户群体,又有效降低农户融资成本,实现双赢效果。(康永琦 张茂强)

工商银行枣庄市中支行 成功发放全市系统首笔私银尊享贷

5月9日,工商银行枣庄市中支行积极响应省市行部署,通过公私联动,向辖内某私人银行客户成功发放全市系统首笔“私银尊享贷”280万元。

工商银行枣庄市中支行在对私银客户开展定期营销维护时,由该网点负责人针对性推介“私银尊享贷”。该产品兼具“解决短期资金周转”与“保留存量资金理财收益”双重优势,精准契合高净值客户资产配置需求,为业务落地奠定基础。

工商银行枣庄市中支行

经办网点联动支行公司部、个金部,同步开展客户尽调,快速确认客户符合业务准入条件。在工商银行枣庄分行普惠部、私人银行部的全力支持下,构建“分支行联动+前中后台协同”的高效作业模式,从业务发起到贷款投放仅耗时2个工作日,以“闪电速度”赢得客户认可。

以“私银尊享贷”为切入点,工商银行枣庄市中支行强化普惠业务与私行业务、公司业务的深度联动,通过产品增强客户黏性,提升了私人银行客户综合贡献度。(康永琦 任志洋)

工商银行枣庄滕州支行 积极践行绿色金融 助力“双碳”目标实现

2025年3月31日,工商银行枣庄滕州支行成功向华电山东新能源有限公司发放全省工行系统内首笔以项目营运期方式办理的可再生能源补贴确权贷款,金额达9000万元,为推动地方经济绿色转型和可持续发展注入了强劲动力。

积极响应国家战略,践行绿色发展理念。工商银行枣庄滕州支行此次成功发放的可再生能源补贴确权贷款,是工商银行枣庄滕州支行在绿色金融领域的又一重要突破,充分体现了工商银行枣庄滕州支行在支持新能源产业发展方面的创新探索和责任担当。

上下联动同频共振,精准对接客户需求。在省市行全力支持下,工商银行枣庄滕州支行迅速

行动,组建专业团队,深入调研企业经营状况和项目特点,量身定制金融服务方案。通过高效沟通和精准对接,突破传统融资模式,以项目营运期方式为企业提供资金支持,解决了企业在可再生能源补贴确权过程中的融资难题。

创新金融服务模式,助力新能源发展。此次发放的9000万元可再生能源补贴确权贷款,是全省工行系统内首笔以项目营运期方式办理的同类贷款,具有重要的示范意义。该贷款的成功落地,不仅为华电山东新能源有限公司提供了有力的资金支持,也为工商银行枣庄滕州支行系统内推广可再生能源补贴确权贷款业务积累了宝贵经验。(康永琦 孙希川)

工商银行枣庄峯城支行 成功落地全市系统首笔园区e贷

2025年5月22日成功落地全市系统首笔“园区e贷”业务,为峯城区开发区某企业投放贷款280万元,以金融活水助力企业快速发展,实现普惠金融服务新突破。

提前谋划,精准布局。工商银行枣庄峯城支行抢抓业务先机,积极组织业务骨干深入研究产品政策,全面摸排辖内产业园区资源,对开发区企业开展全覆盖调研。

多方联动,协同推进。工商银行枣庄峯城支行积极构建“政银企”协同机制,主动对接开发区管委会,储备客户资源,参与

政银企对接会,获取企业动态与政策信息,推动金融服务与政府规划深度融合。同时,联动市行部门提供专业指导,组建支行专项服务小组,明确分工、压实责任,确保业务高效推进。

靶向发力,高效落地。锁定目标企业后,工商银行枣庄峯城支行客户经理迅速上门对接,量身定制融资方案。业务办理中,严格把控风险,细致审核企业经营与财务状况。依托线上化审批流程,较短时间内便完成从申请到放款全流程,及时解决企业资金需求,赢得客户高度认可。(康永琦 姚纯琦)