

融资租赁公司销售

产品名称	融资租赁公司销售
公司名称	深圳星泷商务服务有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市龙华区
联系电话	18681584221 18681584221

产品详情

融资租赁属于知识经济，是金融与贸易结合非常紧密的新经济产物。租赁公司的产品就是租赁的业务模式，产品种类越多，市场范围越广。像生产型企业那样，融资租赁公司也需要营销自己的产品，需要像传统企业那样转变观念，采用现代营销体系销售自己的产品。不仅简单地销售产品，还要销售服务、销售理念、销售标准

租赁的产品从哪里来，需要经过沟通和策划才能制造出来。出来的产品还需要经过检验，这个检验就是融资租赁的项目评审制度。融资租赁产品的制造与销售过程，也是融资租赁公司核心竞争力的体现过程。资金不是租赁公司的实力，租赁技能和制造出能在资本/货币市场流通的租赁资产，才是实力的体现。资金只是信用的一种体现。现在有些租赁公司急于求业绩，一开始就把资本金用足，用尽，不能说是一种好的做法。信用点用完了，再想使用别人的资金就没那么容易了。租赁公司成熟的表现是用别人的资金，使自己的利益大化。

谈到营销，绝不是简单的销售，尤其是对融资租赁这样知识密集型产业更是如此。传统产业都知道要用产品绑服务。不仅获取产品本身的制造利润，还要获取日后长期稳定的售后服务方面的收益。产品绑定服务的条件就是资金。如果产品销售和资金没有联系，产品的售后服务一般拿不到手。因为没有资金在里面运转，就没有绑定客户的基础。

为什么我们许多融资租赁公司没有得到服务方面的收益?因为他们把信贷产品当租赁产品运作，这个产品不是租赁公司特有的，是银行专有的。所以租赁公司拿不到服务方面的收益，也没有想过是否要拿，如何拿的问题。因为没有能力来做这件事。

更高一个销售层级就是销售理念。许多连锁店，特许经营店，他们销售的主要是经营理念。融资租赁更需如此。融资租赁需要在完整的产业链上运作。如果每个产业链上都要设立专门的人才，那么这个机构庞大无比。若能整合社会资源，融资租赁公司可以精简到非常少的人。

社会上众多机构凭什么与租赁公司合作?租赁公司要有自己的品牌，自己的管理体系。这些软实力构成的产品就是理念。租赁公司就凭这个理念管理社会众多机构为自己服务，甚至不需要支付任何资金，反而还能得到附加收益。典型的销售理念就是快餐业的肯德基。他们在中国开的店销售的产品没有一根鸡骨头来自美国。但他们的经营模式完全按照美国本土的标准进行操作。他们不仅收取管理费、品牌费、还

有自己的设备。更有甚的是他们选择的地点都是热闹地区，他们买的房产，获取的利润要比主业还要多。这和融资租赁公司有什么关系呢？

我们分析卡特比勒厂商融资租赁公司就知道，他们的租赁公司没有几个人，也从来不自己直接做融资租赁项目。所有的业务都交给与他们有80年合作历史的经销商去做。但是按照他们的标准去开发项目。自己只是审查项目能否达到(集团公司下属)金融公司的标准就可以了。这个标准就是品牌、经营理念和管理办法，都是软件，只有中间的媒介是租赁设备。下面的经销商的法人实体虽然与卡特比勒的法人实体没有必然联系。但经销商的名字在别人心目中就是卡特比勒，这就是品牌的作用。

中国的融资租赁业在这方面有什么表现呢？其实有些融资租赁公司下面的分支机构众多，品牌天生就联系在一起。但是经营理念却总也融合不在一起。如：银行系金融租赁公司下面有大批的储蓄网点和分支行，本应是他们的业务一线网点。也有一些大型的企业集团设立的融资租赁公司，虽然他们没有分支机构，但紧密层企业、半紧密层企业、松散层企业也遍布全国甚至全世界。在有就是厂商下面的各经销商、金融资产管理公司下面各办事机构，都是融资租赁的腿脚。