

**微信银行模式解析与实务**  
**主讲老师：刘华鹏（1天）**

**【课程收益】**

- 1、了解微信银行产生的背景与意义；
- 2、掌握微信的基本功能与商业价值；
- 3、掌握微信银行的商业价值定位；
- 4、掌握微信银行对组织内的功能定位；
- 5、掌握微信银行对组织外的功能定位；
- 6、掌握微信银行营销推广方法；
- 7、掌握微信银行营销活动策划方法；
- 8、掌握七种微信银行营销模式；

**【课程大纲】**

**第一讲：新金融生态环境下微信银行诞生的意义（0.5小时）**

- (1) 互联网+的浪潮势不可挡
- (2) 互联网+金融风生水起
- (3) 互联网金融的六种商业模式
- (4) 微信银行：互联网金融的集中体现
- (5) 微信银行：改变传统银行商业模式

**案例分析：借贷宝营销案例背后的启示**

**第二讲：微信基本功能与商业价值（0.5小时）**

- (1) 解读微信的多重“身份”
- (2) 微信营销能为客户带去什么
- (3) 突破订阅号“被折叠”的局限
- (4) 全面提升服务号的关注度
- (5) 如何建立自己的客户群
- (6) 规避微信营销中的误区

**案例分析：招商银行微信银行分析**

**第三讲：微信银行商业价值定位（1小时）**

- (1) 银行动态
- (2) 最新资讯
- (3) 信用卡
- (4) 存款贷款
- (5) 个人咨询
- (6) 会员信息

**案例分析：民生银行微信银行分析**

**第四讲：微信银行对内功能透视（0.5小时）**

- (1) 企业文化与关怀
- (2) 员工建议与投诉
- (3) 信息发布
- (4) 员工福利

(5) 团队沟通与建设

**案例分析：农业银行微信银行分析**

**第五讲：微信银行对外功能详解（1 小时）**

- (1) 网点查询
- (2) 专享微刊
- (3) 优惠地图
- (4) 专属优惠
- (5) 记账功能
- (6) 专属游戏
- (7) 微信客服

**案例分析：邮政储蓄银行微信银行分析**

**第六讲：微信银行营销推广方法（1 小时）**

- (1) 如何开展朋友圈口碑营销
- (2) 让附近的客户主动找上门来
- (3) 游戏和表情也能创造商机
- (4) 拓宽微信支付的财路
- (5) 打造有价值的“菜单”
- (6) 有声有色的推广技巧

**案例分析：浦发银行微信银行分析**

**第七讲：微信银行营销活动策划（1 小时）**

- (1) 营销策划活动前的准备工作
- (2) 如何打造特色鲜明的营销活动
- (3) “摇转”大奖激发用户参与积极性
- (4) 创意游戏产生巨大吸引力
- (5) 将节假日变成热门“营销日”
- (6) 活动后台的重要性不可忽视

**案例分析：兴业银行微信银行分析**

**第八讲：七大微信银行营销模式生财有道（1 小时）**

- (1) 民生微信银行的 O2O 模式
- (2) 农业银行的 CRM 客户管理模式
- (4) 招商银行精准的 LBS 服务模式
- (5) 华夏银行取长补短的双号运营模式
- (6) 北京银行的“微网站”品牌模式
- (7) 平安银行潜力无穷的社交分享模式

**总结：微信银行未来发展趋势预测**