
电子银行发展趋势及营销创新

【课程背景】

飞速发展的网络经济、电子支付环境的改善以及新兴渠道的建立，为电子银行发展带来大量的业务需求和价值增长机会，电子银行将成为现代商业银行新的战略性业务和利润增长点。电子银行将赋予现代商业银行新的生命力，成为电子商务时代商业银行核心竞争力的重要标志，并成为提高银行的整体竞争力不可或缺的关键性业务。

【授课时长】

6小时

【课程收益】

1. 增加了解目前电子银行的趋势和重要性
2. 掌握驾驭目前网上银行和手机银行的产品营销基本方法和策略

【授课对象】

渴望了解把握电子银行新趋势新思路的高中层银行人员

【课程特色】

体验式学习+讲授+案例分析+小组研讨

【课程大纲】

引言部分

移动互联网的大幕已经拉开，
这是一场变革颠覆的盛宴，
无论你是否准备好，
任何人都无处可逃……

第一章 电子银行发展趋势

一、电子银行发展报告

1. 中国电子银行用户基本属性
2. 中国电子银行用户使用行为
3. 中国电子银行用户使用偏好
4. 中国微信银行用户行为

二、电子银行发展趋势

1. 强力推进消费者日常交易活动向电子渠道转移
2. 抢推或优化升级手机银行
3. 银行与第三方支付的合作与竞争成为趋势

-
4. 网上银行差异化品牌发展战略
 5. 对公业务成为网上银行新的争夺点
 6. 远程银行是银行服务模式的一次全新变革

三、电子银行面临的挑战

1. 金融脱媒
2. 移动金融重构电子银行发展格局
3. 传统金融边缘化

第二章 网上银行和手机银行营销

一、金融互联网营销创新

1. 生态金融新常态
2. 互联网思维做营销
3. 跳出银行做营销

二、网上银行和手机银行营销新手段

1. O2O 移动银行
2. ICBC 电子银行社会化营销案例
3. 网上积分商城案例

三、全网金融大数据创新营销

1. 新媒体营销模式
2. 金融微营销致胜攻略 5 大法宝
3. 大数据场景营销案例
4. 精准大数据痛点营销

典型案例

ICBC、中信银行、嘉信金融、余额宝，拉卡拉，宜信 P2P，阿里贷，联想投资、平安保险，天弘基金、光大银行、招商银行、汇丰银行等。

备注:以上大纲仅供参考,实际授课根据机构需求适当调整