
《微信银行模式解析与实务》

【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