

互联网金融发展趋势及应对策略 课程大纲

课程收益：

通过本课程的学习，培育一批真正掌握互联网、移动互联网及新科技的发展知识，并在实践中善于创造性地把知识用于具体操作的实务人才；

经过学习并通过考试的学员既能掌握移动互联网时代的思考方法与工具，又能把移动互联网、产品开发、科技应用落实到企业的具体工作中。确保企业的资源得到最充分的利用。

互联网对传统银行带来的冲击

互联网金融的新发展趋势

网民提出的金融服务对银行的新要求

如何向 80 后，90 后销售银行产品

对公业务的互联网营销工作如何做？

案例研讨：对公贷款及业务的互联网推广方法

银行新的应对方法体系

小额贷款的互联网化应用

P2P 贷款的互联网商业模式

大数据与风险管控

新型交易方式对银行业的冲击影响及应对

案例研讨：互联网金融的应对方法

与业务结合的案例实战

互联网上活动促销活动策划的方法

如何获得新客户？

新客户接受贵金属及新业务的路径

案例剖析：互联网活动的策划思路

研讨：我们如何更好地使用新媒体

手机银行是银行的未来

移动互联网发展特征及应用

手机银行推广与市场营销应用

移动互联网对银行运营提出哪些新挑战？

APP 的应用和营销推广

案例：在移动互联网银行实际案例

大数据时代的银行发展

什么是大数据

大数据有什么不同

将大数据和传统数据混合

大数据给银行带来哪些思考？

大数据在银行的应用和营销推广

案例：大数据与互联网金融数据案例

微营销与实战

微信微博发展特征及应用

微信微博在银行业务营销起到什么作用？

微信微博营销与客户服务功能结合

微信营销如何使用？

案例：星巴克的微信促销营销案例

研讨：业务和微营销的结合，达成传播、销售

网络病毒营销与实战

病毒营销发展特征及应用

病毒营销在客户发展及推广起到什么作用？

病毒营销如何策划、应用？

如何推动病毒营销的扩散

案例：国内外企业在网络病毒营销案例

研讨：如何借用病毒营销来做客户发展？