

零售金融赋能系列

课程名称：《消费金融产品线下场景经营》

主讲：全呈老师 6-12 课时

课程对象：消费金融推广一线营销主管和业务人员、总部推动场景营销的市场

企划部门和推广部门，客户经营部门和风险部门可以作为参考课程。

课程目的：

对于消费金融产品的线下场景经营做一个全面的介绍。结合线下的具体 10 种场景案例让学员初步形成如何做好一个场景营销经营，并启发其运用到日常工作实践。该课程除了传授线下场景经营的实战经验和方法以外，结合新零售趋势，同时教授学员如何利用线上的营销渠道进行配合，提升线下场景经营的效果；结合营销活动中的商户维护、羊毛党的防范、多部门协同以及对于信贷金融产品的操作风险防范等主题也作了系统的梳理。

课程大纲/要点：

一、 线下场景经营方法论

1， 什么是一个成功的经营活动

2，如何制作一个经营方案

3，执行好一个专案的要点

4，做好专案的后期评估

二、 十种不同的线下场景经营

1. 高频需求场景的经营

2. 深度体验场景的经营

3. 大流量场景的经营

三、 线上活动配合

1. 如何通知邀请客户

2. 用好公众号、群和直播

3. 后期线上工作

四、 营销活动中的其它关注事项

1. 商户沟通和执行

2. 羊毛党

3. 多部门协同

4. 操作风险的把控

五、 课后作业：让我们尝试做一个好的经营专案