

# 《银行数据库管理与精准营销》

## 【课程背景】

1. 在过去的几年中，“大数据(Big Data)”的概念引起了各行各业的关注，并且在某些行业正引领行业变革。作为具有高质量数据天然优势的银行业，大数据分析的重要性已是行业共识。
2. 在“大数据”时代背景下，各家商业**银行**都在拼抢主动权，争夺数据资源，旨在精准营销产品。
3. 面对日趋激烈的行业内部竞争及互联网金融带来的冲击，商业银行继续一种更为精准的营销解决方案。与传统的上门营销、电话营销，甚至是扫街营销等方式相比，精准营销可节约大量的人力物力、提高营销精准程度，并减少业务环节，无形中为商业银行节约了大量的营销成本。

## 【课程收益】

1. 了解行业最新动态
2. 掌握大数据的原理与应用
3. 通过分析市场数据，制定优化客户关系的计划
4. 运用现有大数据，设计闭环营销流程以持续改善营销效果
5. 帮助金融条线的关键岗位提升营销管理决策力

## 【课程对象】

投资顾问、理财经理、客户经理、后备干部、基层主管、支行负责人

## 【课程时间】

1天，6小时。

## 【课程大纲】

### 一、“大数据”背景下银行的转型之路

1. 大数据的概念
2. 大数据的意义
  - A. 客户管理
  - B. 营销管理
  - C. 风险管理
3. 大数据背景下未来银行发展趋势
  - A. 未来银行业更倾向于零售营销
  - B. 未来银行业更倾向于科技创新
  - C. 未来银行业更倾向于数据分析挖掘
4. 国内商业银行迈出转型一步
  - A. 中行牵手腾讯
  - B. 建行牵手阿里
  - C. 农行联姻百度
  - D. 工行结盟京东

### 二、大数据时代开启银行精准之路

1. 数据整合
2. 消费智能

### 3.营销转型与创新

#### 4. 大数据分析之客户管理

A.客户的个人信息

B.客户有什么产品偏好

C.客户适合什么产品组合

#### 4.大数据分析之营销管理

A. 客户流失分析

B. 场景数据分析

C. 不对称信息分析

### 三、大数据定制精准营销

#### 1、渠道数据

A.分行数据

B.ATM 机数据

C.网上银行数据

D.手机银行数据

E.客户经理掌握数据

#### 2、业务数据

A. 开户数据

B. 借贷数据

C. 储蓄数据

D. 理财投资数据

E. 保险数据

### 3、精准营销的流程

A. 融合用户画像与产品画像

B. 机器学习系统

C. 输出

### 4、精准营销案例

A. 招行短信营销

B. 广发银行金融超市理财产品精准营销

C. 江苏银行

## 四、头脑风暴环节

1. 目标客户选取及数据提取

2. 客户需求分析及营销方案撰写

3. 分、网点营销方案执行

#### 4. 营销方案后评估