
银行数字化经营

主讲人：武威

培训时长：1天

课程大纲

第一章：数字化运营

1. 数字化运营建设的实践路径
2. 有数据——基于需求场景设计采集方案
3. 分析数据——建设分析场景，沉淀分析方法论
4. 应用数据——精准营销，把对的信息送达给对的人
5. 精准营销三步走

第二章：数字化营销

1. 微信的人设打造
2. 朋友圈的内容
3. 如何通过微信朋友圈打造个人专家形象？
4. 打造个人层次
5. 招行掌上生活 5.0 互动传播 Roadmap

第二章：银行的数字化转型策略

1. 银行数字化转型是一项系统工程
2. 数字化转型罗盘
3. 银行业数字化金融创新的“3+1”转型策略
策略 1：建设全新商业模式
策略 2：以客户为中心的现有业务数字化转型
策略 3：全面布局金融科技及全新风险投资机会
4. 构建全新的 IT 能力
5. 数字化转型的三大路径

第三章：金融科技助力银行的数字化转型

1. 两种思维的碰撞
2. 金融科技中的 ABCD
3. 金融科技如何助力银行转型
4. 金融科技催生银行业“新四化”转型

第四章：以客户为中心的场景化银行服务

1. 从银行 1.0 到 4.0 的演进和改造
2. 新技术全方位的深度渗透到传统银行转型
3. 银行的可获得性不断增强
4. “移动支付”彻底改变了传统金融服务场景
5. 第一性原理
6. 无处不在的银行服务 M-Pesa

-
- 7.构成芝麻分的五个维度
 - 8.互联网金融模式——大数据金融
 - 9.互联网金融风险分析实践

第五章：开放银行

- 1.智能化的服务场景
 - 2.四流合一的服务
 - 3.银行嵌入电商服务
- 案例：ZestFinance 大数据承销
- 4.浦发银行的 API BANK
 - 5.开放银行
 - 8.供应链金融

第六章：人工智能在银行的角色

- 1.拆解 AlphaGo——什么是人工智能
- 2.人工智能在银行业务中的角色
- 3.智能投顾优势
- 4.无感支付