
链接者：银行业社群运营与营销实战策略

——引流精准客户，激活沉睡客户，挖掘终身价值

【课时】 2-4 天

【学员对象】 零售条线客户经理/理财顾问/投顾、数字金融部/互联网金融部、远程银行、客服部、信用卡中心等。

【讲师】 傅一声老师，金融业新媒体架构专家，曾任职于交通银行，专注研究金融业的互联网转型与新媒体营销。对金融业的创意营销有着丰富的实践经验，通过培训、辅导、教练的方式推动金融行业进行互联网转型与探索，扩大组织的品牌影响力、完善服务体验、增加市场触点、提升团队业绩、培养个人的线上的营销与服务能力。



课程风格：幽默实战、灵活生动；听得懂、学得会、用得上。

- 互联网营销专家
- 南通理工企业发展研究院副院长
- 知名自媒体人，知识 IP
- 国家高级注册培训师
- 国家高级新媒体营销师
- 500 强企业培训师
- 青年畅销书作家
- 全网 3000 万粉丝操盘手
- DISC 社群联合创始人
- 老师主要著作：《鱼塘式营销：低成本撬动大流量》《大客户营销》《新



媒体系列教材》等。



【内容大纲】

一、 模式：银行为什么适合做社群？专有玩法别踩坑

1. 社群营销的本质与分类

- 卖产品不如卖自己
- 客户终身价值

2. 银行业的哪些产品适合做社群？

3. 银行社群的价值与关键

- 谨守红线不违规；
- 链接者；
- 服务者；

-
- 营销者；
 - 社群三件事：引流-运营-转化；

4. 打造微信生态闭环

- 社群+微信；
- 社群+直播；
- 社群+小程序+视频号；

练习：视频号、小程序

5. 案例拆解

- 微淼商学院的训练营模式；
- 个人品牌如何用社群“跨界打劫”；

研讨：我行的社群玩法策划。

二、 引流：找对池塘钓大鱼，激活存量引爆增量

1. 一个模型理清所有社群引流方法

- 从一部电影谈起；
- 鱼塘式营销的6大法则；

2. 玩转“社群鱼塘”的三种方法

-
- 方式1【社群合作】鱼塘-塘主-钓鱼；
 - 方式2【打入社群】鱼塘-养鱼-钓鱼
 - 方式3【自建鱼塘】鱼饵-鱼塘-养鱼

3. 裂变式社群全流程设计

练习1：用一个产品进行裂变策划训练；

练习2：用“鱼塘式营销”找客户。

三、运营：社群运营官技能手册，魔鬼藏在细节中

1. 好社群的5个要素

- 同好
- 结构
- 运营
- 输出
- 复制

头脑风暴：用“同号”写出我们的社群；

2. 社群策划流程与细节

3. 如何提升社群活跃度？

4. 如何处理社群舆情与公关？

练习：“危机公关”PK

四、 变现：跟着微信做升级，私域流量保业绩

1. 社群“剧本杀”三步走；
2. 视频“种草”技巧；
3. 直播“带货”技巧；
4. 一对一成交技巧；
5. 客户终身价值挖掘；

练习 1：拍摄一个“种草”视频

练习 2：模拟直播

五、 工具：善用工具提效率、出亮点、降低工作量

1. 社群运营管必备的网站与插件；
2. 排版工具；
3. 表单工具；
4. 海报制作；
5. 二维码工具；
6. H5 工具；

7. 视频制作与剪辑工具；

8. 数据分析工具；

9. 效率工具；

10. 协作工具。