
金融业新媒体创意营销

——5G 互联网时代的获客、维护与成交

【课时】 8 天（内容模块可分可合，每模块建议 2-4 天）

【学员对象】 银行零售条线的客户经理/理财顾问、信用卡中心、互联网金融部、消费者贷款、零售资产团队等；保险；券商。

【讲师】 傅一声老师，金融业营销变革实践者，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。

- 南通理工企业发展研究院副院长
- 互联网营销专家
- 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
- 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】

短视频营销

第一章、 短视频制作与营销

1. 明确目标：金融业短视频的 4 大功能；
2. 数据说话：从宏观到垂直；
 - 短视频平台对比；
 - 用户画像与行业分析；
 - 消费者心理与数据
3. 短视频 5 大种类，找对位置走对路；
 - 照片轮播类；

-
- 口播类；
 - 脱口秀与才艺类；
 - 剧情类；
 - Vlog 类；

4. 内容为王：打造用户爱看的“软广告”

- 《疯传》：疯狂传播的内容都符合六大要素；
- 死守红线：这些合规与风险必须了解；
- 万能公式：AITDA 营销模型打造爆款文案；
- 人人都是自媒体：轻松创作矩阵；
- 金融专业创作 4 大方向；

5. 手机短视频基础知识

- 构图：掌握 3 要素，打造高级感；
- 景别：6 大景别，让画面充满冲击力；
- 镜头组合：递进式、总分总、跳跃式；
- 运镜七件事；

6. 手机拍摄技巧

- 手机高级参数设置；

-
- 必要的拍摄设备；
 - 防抖——手机如何拍摄出稳定的视频画面；
 - 正确的拍摄姿势；
 - “演技”提升训练；

7. 手机轻松剪辑

- 手机剪辑软件对比与选择；
- 界面介绍：播放，撤销，菜单栏（剪辑、素材，调整，音效，字幕）；
- 剪辑：添加、删除、分割、转场（叠化、叠黑、闪白常用）、变速；
- 素材：贴纸等；
- 调整：美颜，特效；
- 音效：提取音乐；
- 字幕：自动识别；
- 调色：让画质高大上的专业调整；

8. 抖音推广

- 抖音的算法推荐机制；
- 掌握 7 条规律，轻松上热门。
- ◆ 实战演练：现场拍摄与剪辑一个短视频。

直播营销



备注：

- 全程“学习+实践”，技能当场掌握，资料沉淀整理；
- 2天以上的课时，一般第二天上午安排现场实战；
- 4天课时可安排第二天与第四天分别进行两次半天实战。

一、营销篇：博取众长锁定自我打法

第一章：互联网营销打法

1. 流量竞争

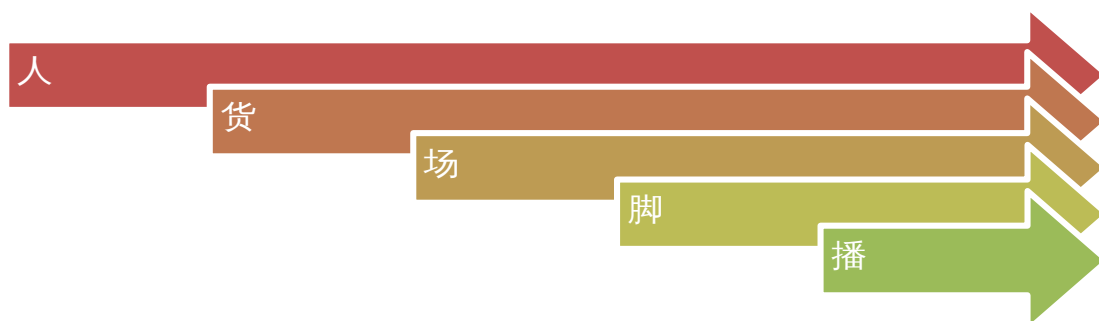
- 公域流量获取+地域流量经营；
- 平台与渠道分析；
- 抖音/快手/B站/微信生态直播的算法机制与规则；

2. 行业案例

- 招商银行
- 平安集团

-
- 建设银行
 - 理财社群
 - 保险经纪人社群
 - 微淼商学院

二、策划篇：直播带货“五步成诗”



1. 人：卖产品不如卖自己

- 直播模式三大门派；
- 不可复制的人设魅力；
- 基于算法机制的主播标签；

2. 货：争增量 保存量

- 选品策略与四类产品组合；
- “鱼饵”型产品设计；
- 产品卖点研讨与话术

3. 场：观千剑而后识器

-
- 直播间配置一揽子；
 - 软硬件优化；
 - 道具大作战；

4. 脚：从种草到拔草

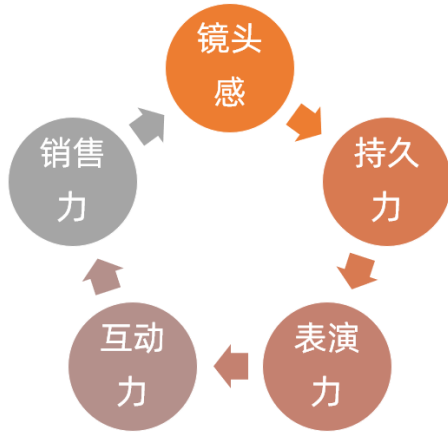
- AITDA 模型；
- 话题转种草技法；
- 直播策划流程图；
- 万能脚本模板；
- 产品脚本产出。

5. 播：团队能打 个人能战

- 团队配合表；
- 开播后流程模板；
- 应急预舆情管理；
- 直播复盘。

三、主播篇：高手的 5 项修炼

1. 顶级主播的“5 力模型”

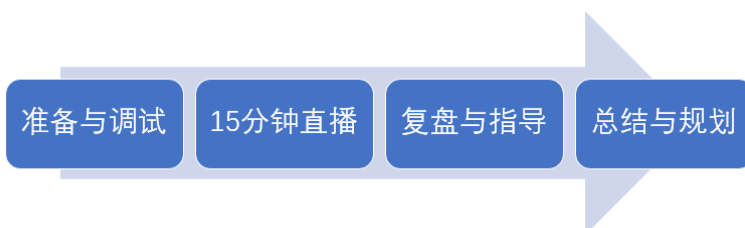


2. 顶级主播的“5项修炼”

- 镜头感：跟演员学（“化完妆笑着去恋爱”）
- 持久力：跟相声学（气泡音、腹式呼吸、绕口令）
- 表演力：跟综艺学（表情、肢体、道具）
- 互动力：跟脱口秀学（造梗、接梗、callback）
- 销售力：跟电视购物学（AITDA 营销模型）

四、实战篇：直播细节全面提升

1. 现场实战：就地取材，现场演绎



2. 跟李佳琦学直播表达；

-
3. 跟薇娅学直播技巧；
 4. 跟罗永浩学直播管理；
 5. 跟电视购物学直播呈现。

五、宣传篇：“流量三级火箭”

1. 流量四大矩阵；
2. “选对池塘钓大鱼”——精准引流与裂变；
 - “鱼塘式营销”设计；
 - 爆款文案；
 - 海报设计独家五步法；
 - 短视频制作；
 - 社群营销；
3. 一网打尽——六大顾客触点运营细节；
4. 用流量生流量——直播持续引流法。

微信营销（或企业微信）

第一章、新媒体营销该怎么做？打通模式不迷路

1. 重塑渠道——疫情后金融业的互联网“巨变”

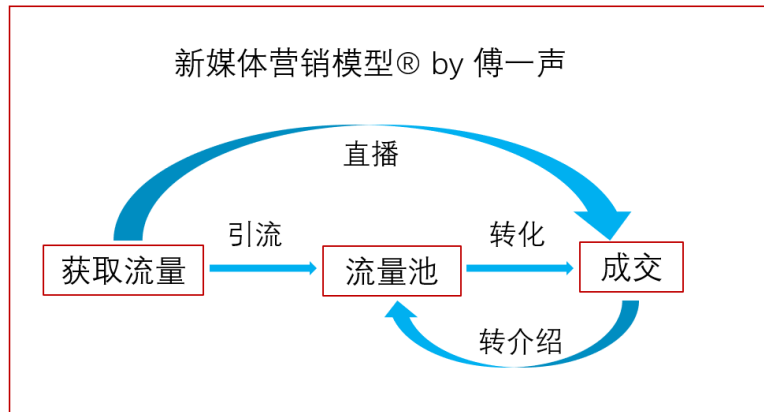
- 我们面对的局势：内卷化、颠覆者、跨界者；
- 新媒体的品宣、服务、营销价值；
- 合规与监管下的新媒体怎么玩；

2. 2020 年行业动态——走在前列的银行都在做什么？

- 案例：走在前列的银行/证券/保险都在做什么？
- 金融业+直播/短视频/跨界联盟/社群/私域流量；
- 案例：平安保险/好车主
- 案例：招商银行
- 案例：建设银行
- 案例：西部证券
- 案例：个人理财规划师社群与引流
- 案例：保险经纪人社群与引流

3. 打通新媒体营销通路

- 组织的联合打法；
- 个人品牌的打法；
- 一个案例看懂新媒体营销；



第二章、18招微信营销技巧，你的微信价值过亿

导入：聊天、发圈、混群？让业绩翻 N 倍的秘诀；

1. 微信号定位：第一印象价值百万，抢占用户心智

- 策略：立人设-打标签-卡位；
- 微信昵称的六大坑；
- 微信名片的 4 大设计；

2. 线上拓客的策略与实战技巧

- 鱼塘式营销：选对池塘钓大鱼；
- 主动营销：高手主动拓客的 3 种方法；
- 简单 3 步，让客户源源不断主动找上门；
- 微信群引流，让 90% 群友都找你合作；

3. 引流与裂变

-
- 朋友圈：新客户都在老客户身边，朋友圈的这些互推内幕；
 - 公众号：做对 3 件事，不用日更也能持续涨粉；
 - 微信号裂变：简单 3 步，500 人变 5000 人；
 - 企业微信：企业微信无上限获客；

4. 线上客户的维护与成交

- “养鱼高手”，线上客情管理心法；
- 知识营销短信=角色+形象+叙事+文风；
- 微信邀约技巧，魔鬼藏在细节中；
- 一对一成交：5 步让顾客自然而然地爽快决策；
- 朋友圈成交：朋友圈成交都离不开这 4 种内容；
- 微信群成交：爆品促销完整策划；
- 视频号：人人能抓的新增长点；

第三章：企业微信的获客与成交

(一) 获客篇：鱼塘式营销选对鱼饵

1. 内通外联——员工微信新定位，服务营销双循环

- 私域成交=满足需求+关系触发；
- 企业微信定位（重点）

角色	满足需求	人设举例
专家号		
成交号		
会员号		

- 如何用服务带营销？
- 创作者进阶四矩阵；
- 名片打造

2. 微信引流——客户不流失，4种方法加到企业微信上

- 一图看懂客户流量，增量与存量客户一网打尽；
- 所有的线上引流底层策略——“鱼塘式营销”；
- 主动引流与被动引流；
- 主动引流的7个途经；
- 被动引流的6大触点；

3. 平台引流——3步多平台引流，拥有无上限的客户池

- 抖音、快手、知乎、百度等平台被动引流技巧；

4. 实体引流——线下店到线上微信，让过路客变成熟客

- “鱼饵营销+锁链营销”

(二) 成交篇：4种成交促进高效转化

1. 朋友圈成交——企业定制化内容，一键发送高效发圈

- 企业微信朋友圈的规则与优劣势分析；
- 朋友圈成交的信任公式；
- 三类形象的朋友圈该怎么发；
- 如何激活朋友圈，三个小技巧让客户疯狂互动；

2. 一对一成交——5步研制专属话术库，提高成交率

- 高效成交的万能公式“AITDA 模型”；
- “AITDA 模型”如何用于线下销售；
- “AITDA 模型”如何用于文案编写；
- “AITDA 模型”如何用于短视频制作；
- “AITDA 模型”如何用于直播带货；

3. 客户群成交——无需工具，掌握客户群批量成交玩法

- 社群营销的三种类型；
- 粉丝群的打法；
- 团购群的打法；

(三) 粉丝篇：复购与转介绍的设计

1. 提升复购率——3步精准推荐产品，让客户买了再买

- 打造四类产品体系；

- 打造“双微”系统；

2. 增加转介绍——1 招玩转老带新，客户数裂变式增长

- 转介绍公式；