

课程背景：

随着市场竞争的加剧，移动互联网、自媒体、社群更多的影响到我们的消费者，而面对互联网的冲击，商业银行不得不使用更新的营销手段，抓取新客户维护老客户。商业银行如何运营自己的移动互联网社群和用户保持互动，同时让用户帮助做自媒体传播；如何更好的抓住移动互联网的机遇开展新零售；商业银行如何在互联网时代获取竞争优势，是本课程要解决的主要问题。

课程收益：

1. 讲解最新的移动互联网发展趋势及商业银行互联网时代获客的做法
2. 讲解最新的移动互联网社群微营销运营方法
3. 讲解商业银行单店或者员工如何利用移动互联网做好销售
4. 讲解实施移动互联网营销需要知道的传播学及互联网思维等知识

培训对象： 银行各网点的行长及相关执行人员

授课方式： 现状分析+案例解读+解决方案

课程大纲：

第一讲：移动互联网营销的发展趋势分析

1. 移动互联网时代营销获客趋势分析（
2. 互联网及移动互联网发展对银行的影响
3. 移动互联网时代社群和粉丝经济
4. 什么是大数据营销及大数据在企业中的运用

第二讲：互联网营销推广的实战经验

1. 移动互联网社群传播建立需要知道的传播学知识
2. 社群传播案例里面的原理和人性特征分析
3. 社群网络传播文案写法要点和案例分析
4. 微信公众号、APP、微信社群运营的关键点与成功经验

第三讲：商业银行网点及员工互联网获客策略

1. 分析其他商业银行互联网推广的做法
2. 商业银行的网店商城获客策略
3. 如何打造商业银行互联网营销团队，及团队开展互联网营销的关键点
4. 商业型银行微信公众号内容运营策略、增长粉丝策略、活动营销策略
5. 商业型银行短视频与直播场景营销获客的方法

第四讲：商业型银行线下店异业联盟合作

1. 商业型银行异业联盟的含义及为银行带来的价值
2. 分析异业联盟的形式（优惠券、赠品、消费卷、优惠卡、活动赞助……）
3. 异业联盟的合作伙伴及案例分析
4. 异业联盟的合作流程及执行案例分析