

从元宇宙的底层逻辑，看数字化营销的场景代入

【课程对象】银行及寿险公司从业人员

【课程时间】1-2天（每天6小时）

【授课方式】知识讲授、研讨、案例分析、模拟演练等

【授课老师】马学军

【课程大纲】

一、认知元宇宙

1. 何为元宇宙
2. 元宇宙与商业领域
3. 元宇宙时代的四大理由
4. 元宇宙的本质和内在结构
5. 元宇宙的六层架构
6. “元宇宙”给人类带来的价值

二、客户营销的六层架构

1. 物理层--网点及线下流量
 - ◇ 公域流量与私域流量
 - ◇ 私域流量池的搭建
2. 数据层--CRM
 - ◇ CRM的传统认知
 - ◇ CRM的新型认知
3. 算法层--资产结构、理财偏好

- ◇ 客户分类管理
- ◇ 客户分类管理工具的使用
- 4. 治理层--盘活客户
 - ◇ 价值传递模式
 - ◇ 客户运营的四大步骤
 - ◇ 客户关系运营的四大销售工具
 - ◇ 客户关系运营的六大精准定位
- 5. 激励层--专业制定个性化方案
 - ◇ 认知客户的三大需求点
 - ◇ 从理财金字塔看客户的三大需求点
 - ◇ 广义“固收+”框架下的资产配置
- 6. 应用层--周而复始，持续循环

三、数字化营销场景代入

数字化营销场景代入实战案例

四、课程总结