

大数据在金融企业管理中的运用

课程背景：

数字化背景下，很多金融机构存在以下问题：

- 不清楚大数据思维如何建立？
- 不清楚金融大数据分析方法？
- 不了解大数据应用成功案例？

课程特色：

- 有实战案例
- 有原创观点
- 有精彩解读

学员收获：

- 学习金融大数据思维与发展趋势。
- 学习金融大数据分析常用方法。
- 学习金融大数据应用成功案例。

授课老师： 坚鹏 中国银行业协会特聘讲师、数字化转型导师

授课特点：

- 焕发精神、启发思考、激发行动

授课风格：

- 以案例的方式解读原创方法论
- 以互动的方式增强学员获得感
- 以咨询的方式提高培训实效性

培训对象： 需要金融大数据分析及应用职业人士，包括中高层干部等

课程设置时间： 6 小时

课程大纲：

一、金融大数据应用方法论

- 1、金融行业如何应用大数据？
- 2、XX 企业应用数据进行管理案例
- 3、管理决策中的数据应用场景分析

- 4、数据分析如何优化业务流程—SIPOC 模型
- 5、数据分析应用和管理智能相结合的示例
- 6、如何用大数据相关性分析实现业务有效创新？
- 7、大数据如何帮助企业达到智能化
- 8、大数据应用如何促进企业变革

二、金融大数据应用成功案例

- 1、个人客户生命周期价值评价
- 2、零售银行客户、产品、渠道匹配精准营销
- 3、数字化获客：基于客户生态圈的链式营销
- 4、潜客数据挖掘：行驶证图像识别&信用卡潜客挖掘
- 5、数字化金融顾问
- 6、银行业智能反欺诈
- 7、智慧银行建设

(说明：案例中的内容包括背景介绍、建模思路、模型参数解读、模型优化等)

三、通过招商银行案例学习数字化运营核心方法论

- 1、用户业务触点的多样性，决定了矩阵式运营的必要性
- 2、招商银行数字化运营矩阵：微信生态+自有数字化才是主战场
- 3、招商银行总体思路策略：建立三位一体运营管理平台
- 4、招商银行数字化矩阵运营整体策略——载体之间协同的意义与协同方法
- 5、招商银行数字化运营平台的建设架构
- 6、招商银行数字化运营平台的分层运营架构
- 7、招商银行数字化精细化运营——数据驱动价值经营
- 8、招商银行数字化精细化运营——完善用户标签画像及激活客户
- 9、招商银行数字化持续激活转化——实时优化营销策略和客户体验

四、通过招商银行案例学习如何进行用户运营

- 1、招商银行代发用户运营案例
- 2、招商银行车主用户运营案例
- 3、招商银行亲子用户运营案例

4、招商银行社区用户运营案例

五、银行数字化运营之行动案例

- 1、以“数据中台+营销中台”为基础架构，支撑银行快速迭代的精准营销需求
- 2、XX 营销中台的 8 大主要功能（包括活动平台、权益平台、SCRM、企业微信等）及相关特色应用案例
- 3、XX 营销 PaaS 平台工具包（包括客户、员工、管理层、业务部门、合伙人等）
- 4、场景化精准营销活动流程
- 5、王先生代发工资数字化营销案例
- 6、数据中台具备 1000+ 标签和快速构建数据标签能力，实现千人千面的智能化精准营销
- 7、XX 数据中台的 7 大主要功能（包括多端数据可视化分析、智能决策、运营洞察、营销风控等）及相关特色应用案例
- 8、银行数字化营销成功案例分享（包括国有银行、股份制银行、城商行等）

六、内容总结与行动计划

- 1、内容总结
- 2、心得分享
- 3、问答与交流
- 4、行动计划

练习：根据工作中存在的问题和实际情况制定行动计划