

数字化背景下金融生态圈与场景金融打造之路

课程背景：

数字化转型背景下，很多银行存在以下问题：

- 不清楚如何建设金融场景？
- 不知道如何建设金融生态圈？
- 不知道如何开展数字化营销？

课程特色：

- 有实战案例
- 有原创观点
- 有精彩解读

学员收获：

- 学习金融场景建设方法、步骤及成功案例。
- 学习金融生态圈建设方法、步骤及成功案例。
- 学习银行客户数字化营销方法与成功案例。

授课老师： 坚鹏老师 银行数字化转型导师

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：

需要学习银行场景金融建设与数字化营销的从业人士。

课程设置时间：3 小时

课程大纲：

一、金融场景建设与获客

- 1、场景金融含义
- 2、场景分类及痛点
- 3、如何选择场景金融

- 4、场景金融建设路径
- 5、瞄准哪些重点场景
- 6、资金方和场景方三大业务痛点
- 7、场景化获客四大策略
- 8、银行场景方获客案例
- 9、银行场景接入优选对接方案

二、平安集团金融生态圈建设及客户开发案例

- 1、生态客户开发的关键——打造五大生态圈
- 2、利用金融服务生态圈开发生态客户
- 3、利用房产服务生态圈开发生态客户
- 4、利用汽车服务生态圈开发生态客户
- 5、利用医疗健康生态圈开发生态客户
- 6、利用智慧城市生态圈开发生态客户

三、全生命周期营销策略及营销活动策划

- 1、场景营销活动案例（包括权益裂变类、习惯养成类、事件营销类、公益活动类等）
- 2、数字化营销整体方案设计（包括数据整合、用户洞察、全生命周期营销等）
- 3、强化数据治理——数字化营销的基础
- 4、用户价值挖掘与价值评估（包括用户画像分析示例，建立以用户为中心的服务场景等）
- 5、制订“千人千面”的营销推送策略（场景驱动、人机结合、精准推送）
- 6、制订用户全生命周期营销策略（包括引入期、成长期、成熟期、休眠期等）

四、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

