

银行产品经理技能快速提升之道

——以推动银行战略目标实现为核心，实现知行果合一

课程背景：

很多银行都在开展产品经理技能提升工作，目前存在以下问题急需解决：

- 不知道银行产品经理掌握哪些关键知识？
- 不清楚如何有效提升银行产品经理技能？
- 不知道产品经理需要进行哪些重点创新？

课程特色：

- 针对性强、实用性强、创新性强

学员收获：

- 学习银行产品经理掌握的关键知识。
- 提升银行产品经理必须的综合能力
- 掌握评价产品经理培训效果的方法。

授课老师： 坚鹏老师 银行数字化转型导师

培训对象：

银行产品经理（PM）。

课程设置时间：6 小时

课程大纲：

一、数字化转型下的产品思维与设计理念

- 1、创新引领银行高质量发展
- 2、数字化时代已经悄然来临
- 3、金融科技加速解决传统金融的行业痛点
- 4、什么是创新和数字化创新
- 5、353 产品创新模型
- 6、三大产品思维
- 7、五大设计理念

二、从银行产品经理的角度理解战略并掌握政策

- 1、如何理解银行战略规划

2、看宏观（银行政策解读）

1) 央行《金融科技（FinTech）发展规划（2022-2025年）》重要政策解读

2) 中国银保监会《关于银行业保险业数字化转型的指导意见》重要政策解读

3、看行业（银行业现状分析）

4、看竞争（分析竞争对手整体概况、数字化战略、主要策略、转型路径、重要举措等）

5、看客户（分析客户定位、客户画像、购买行为等）

6、看自己（银行自身内部资源分析、内部能力分析、主要问题等）

7、分析结论（使用SWOT模型进一步总结五看分析结论）

8、战略机会点分析（通过SPAN图明确战略机会点和优先级）

三、理解产品并掌握产品管理方法（产品开发流程与全生命周期管理）

1、产品内涵解读

2、用户需求挖掘

3、理解敏捷/精益核心思想

4、竞品分析

5、产品策划

6、产品规划

7、产品管理

8、产品验证

四、银行数字化营销能力提升

1、数字化认知能力

2、数字化推广能力

3、数字化销售能力

4、数字化运营能力

5、数字化服务能力

五、营销活动策划与营销策略提升行动

1、银行数字化营销案例（用3个案例说明如何利用数据挖掘探寻用户需求并解决相关问题）

2、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）

- 3、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）
- 4、强化数据治理——数字化营销的基础
- 5、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）
- 6、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）
- 7、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）
- 8、沉睡用户激活策略
- 9、潜在流失用户召回

六、从银行产品经理的角度理解银行 IT 业务系统及业务架构

- 1、从 IT 角度理解银行业
- 2、银行核心业务介绍
- 3、银行业务架构发展
- 4、银行核心业务系统
- 5、银行外围业务系统
- 6、银行核心业务系统与外围业务系统的关系
- 7、银行业务变迁及数字化转型趋势
- 8、产品经理常用工具介绍（包括原型制作、项目管理、流程设计、产品演示、团队交流）

七、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