

# 数字化转型背景下的金融场景搭建与营销

## 课程背景：

数字化转型背景下，很多农商行存在以下问题：

- 不清楚如何搭建金融场景？
- 不知道如何挖掘客户需求？
- 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：

- 学习金融场景搭建方法、步骤及成功案例。
- 学习客户需求挖掘方法、步骤及成功案例。
- 学习对公客户数字化营销方法与成功案例。

**授课老师：** 坚鹏老师 农商行数字化转型导师

## 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：

需要学习农商行场景金融搭建与数字化营销的从业人士。

课程设置时间：12 小时

## 课程大纲：

### 一、金融场景搭建与获客

- 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、农商行场景方获客案例
- 9、农商行场景接入优选对接方案

## **二、场景金融建设运营之升级**

- 1、制定场景金融战略
- 2、场景金融生态升级
- 3、场景用户流量升级
- 4、场景金融中台升级
- 5、组织体系变革升级

## **三、农商行场景金融建设运营案例（包括 C、B、G 端）**

- 1、重庆农商行场景金融建设运营案例
- 2、上海农商行场景金融建设运营案例
- 3、青岛农商行场景金融建设运营案例
- 4、江南农商行场景金融建设运营案例

## **四、中原银行乡村场景金融建设运营案例**

- 1、普惠化：拓宽乡村振兴服务网络
- 2、开放化：构建乡村振兴综合服务和管理平台
- 3、数据化：探索涉农信贷增信新模式
- 4、场景化：赋能“三农”服务生态
- 5、智能化：做精做细大数据分析
- 6、机制化：保障乡村振兴各项工作有序推进

## **五、全生命周期营销策略及营销活动策划**

- 1、农商行数字化营销案例（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)

## **六、农商行私域社群客户经营案例介绍**

- 1、代发社群经营案例
- 2、财商教育社群案例
- 3、网周社群经营案例
- 4、丰润社群经营案例

## **七、农商行对公业务数字化营销解决方案**

- 1、对公营销场景各环节痛点分析
- 2、对公营销方案聚焦重点
- 3、农商行对公业务数字化营销整体解决方案
- 4、打造对公数字化营销获客中心
- 5、线索发现：静态/动态结合的营销线索挖掘
- 6、动态商机管理：商机线索的形成逻辑

## **八、农业银行场景营销活动策划方案**

- 1、场景机会分析
- 2、场景应用组合设计——“农银E管家”对接方案
- 3、场景营销活动管理
- 4、场景拓展成本测算及风控分析

## **九、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