

数字化转型背景下的商业银行发展模式创新与生态圈打造

课程背景：

数字化时代，很多银行存在以下问题：

- 不清楚银行生态圈客户开发核心方法？
- 不知道银行生态圈客户开发成功案例？
- 不知道如何做好生态圈客户开发工作？

授课特色：

课程特色：

- 有实战案例
- 有原创观点
- 有精彩解读

学员收获：

- 学习银行生态圈客户开发核心方法。
- 学习银行生态圈客户开发成功案例。
- 学习银行生态圈客户开发关键对策。

授课老师： 银行数字化转型导师 坚鹏

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： 银行高中基层干部及营销条线相关人员 **课程时间：** 1-2 天

课程大纲：

一、银行生态圈客户开发核心方法

- 1、从哪里切入？—— 优选生态圈行业与行业中的银行机会点
 - a) 优选行业方法及案例
 - b) 优选银行机会点方法及案例

- 2、怎么切入？—— 选择打造生态圈的模式
 - a) 选择模式的方法
 - b) 自建模式
 - c) 投资模式
 - d) 联盟模式
 - e) 合作模式
- 3、如何推动实施？—— 全面提升生态圈客户开发能力
 - a) 确定银行自身的生态圈客户开发策略
 - b) 建立生态圈客户开发组织
 - c) 提升生态圈客户运营能力
 - d) 建立鼓励创新的文化
 - e) 建立生态圈参与方利益分配机制

二、中国工商银行批量获取生态圈客户案例

- 1、研究智慧校园及社保卡一卡通政策
- 2、主动联系 XX 省人社厅
- 3、整合腾讯等资源开发智慧校园及社保卡一卡通平台
- 4、批量获取 G 端（人社厅、人社局）、B 端（职业院校）及 C 端客户（老师、学生及家长）

三、平安集团生态圈客户开发案例

- 1、生态圈客户开发的关键——打造五大生态圈
- 2、利用金融服务生态圈开发客户
- 3、利用房产服务生态圈开发客户
- 4、利用汽车服务生态圈开发客户
- 5、利用医疗健康生态圈开发客户
- 6、利用智慧城市生态圈开发客户
- 7、平安银行橙 E 网生态圈客户开发案例

四、交通银行生态圈客户开发方法及案例

- 1、实现线上金融服务的全面升级
- 2、强化内外部场景闭环

- 3、打造跨条线产品组合
- 4、开展由点及面的生态场景建设
- 5、建立全天候完善的场景服务体系

五、民生银行生态圈客户开发方法及案例

- 1、拓展生态服务版图
- 2、打造多方共赢的商业模式
- 3、实施平台化发展策略
- 4、打造民生云系列产品

六、招商银行薪福通 3.0 生态圈客户开发方法及案例

- 1、中小微企业痛点分析
- 2、薪福通 3.0 解决方案
- 3、薪福通 3.0 主要优势
- 4、五大关键成功因素
- 5、五大主要经验借鉴

七、银行生态圈客户开发的关键对策

- 1、组织形式：多角度确立合作方式
- 2、资源投入：全方位夯实展业基础
- 3、横向筑圈：跨条线整合内外资源
- 4、纵向搭链：差异化切入生态场景
- 5、科技赋能：大数据激发金融潜能

八、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