

# [银行业数字化营销模式创新]

## [课程背景]

成功的数字化转型永恒的目标聚焦四个字：降本增效！

数字化转型项目要想取得成功，既是战略更要战术！需要企业战略的顶层设计布局合理，也考究企业战术层的计划精进。而将这些计划付诸行动，并根据预定目标衡量数字化转型的成功非常重要。

传统经营模式企业从产品为王，渠道打天下比拼资源的时代，经历了营销轰炸，广告满天飞比拼资金的时代，当下已经处于体验至上，用户得天下比拼智慧的时代，如何实现降本增效的数字化目标，成为企业必然的挑战！

原有的存量市场已然无法独善其身，随时随刻面临成为别人增量市场的变数，面对竞争无序对手无形的数字化新商业环境，银行业数字营销模式创新，可以帮助银行企业解决营销瓶颈、增长乏力、市场天花板等等一系列的问题！

## [课程优势] (课程特色)

双效通道：应用+训练；顾问+教练！

以解决问题

为导向，用运营实战为核心。

化繁为简，直击核心！有效应用，价值倍增！

强化系统性思维，助推咨询式落地！

## [课程大纲]

### 壹、 **银行业数字营销发展**

- 1、数字化核心概要：为什么？是什么？要什么？做什么？怎么做？
- 2、新商业发展路径：从信息时代到数字时代！
- 3、【案例分析】互联网金融有效创新：优质资产构建管理；
- 4、【案例分析】互联网有效创新：余额宝前世今生；
- 5、互联网金融创新模式；
- 6、互联网金融创新大事件；
- 7、互联网对金融产业渗透与重构；
- 8、互联网金融产业格局；
- 9、互联网金融平台 5 维关联模型；

- 10、 【案例分析】P2P平台5维关联模型分析；
- 11、 【案例分析】互联网众筹5维关联模型分析；
- 12、 【案例分析】互联网理财5维关联模型分析；
- 13、 【案例分析】互联网金融VS传统金融竞争态势；
- 14、 【案例分析】传统银行互联网品牌化升级；
- 15、 【案例分析】平安集团金融产业互联网平台化布局；
- 16、 【案例分析】互联网银行创新核心优势解读；
- 17、 互联网商业创新到商业生态；
- 18、 消费互联网到产业互联网；
- 19、 数字新商业操作系统的底层逻辑：道、法、术、器、势；
- 20、 数字商业营销之道：规律本质；
- 21、 数字新商业9宫格：交易基础到交易规模；
- 22、 案例分析：银行产品VS品牌VS平台VS生态；
- 23、 案例分析：直播带货是趋势还是造势；
- 24、 数字营销终极目标：持续增长！
- 25、 【案例研讨】数字银行企业竞争力模型；

### 三、银行业数字营销：将本增效

- 1、 数字营销模式如何实现低成本高ROI？
- 2、 第三方营销模式是否真正的低成本？
- 3、 案例研讨：从依赖第三方到自营；
- 4、 案例研讨：习惯认知第三方第二、第一去哪里了？
- 5、 互联网营销变迁：网络营销1.0到新媒体5.0；
- 6、 整合资源升级营销模式：公域营销+私域营销；
- 7、 银行小程序系统营销；
- 8、 银行视频号运营技巧；
- 9、 银行AI智能营销工具；
- 10、 O2O场景入口大数据转化；
- 11、 会员管理大数据价值；
- 12、 本土化全域营销七种武器；
- 13、 本地化商圈经济全域营销运营策略；
- 14、 互联网品牌营销3大矩阵；
- 15、 互联网品牌营销5度轮回；
- 16、 案例：实战案例5大策略；
- 17、 打破数据孤岛：基础数据平台化组合；
- 18、 数据漏斗管理是一项新技能；
- 19、 图解工具：数据化目标精算；
- 20、 数据营销：用户成本结构变化；
- 21、 数据营销唤醒沉睡客户；

#### 全程实战案例分享+研讨