

DeepSeek 等 AI 工具在银行业务营销中的应用

主讲老师：刘华鹏

【课程亮点】

- (1) AI 智能建模分群，精准触达沉睡客户提升激活率。
- (2) DeepSeek 等技术助力，高效产出创意营销内容。
- (3) 实战案例分析丰富，全链路设计营销场景方案。
- (4) AI 监控合规创新，平衡风险确保营销流程合规。
- (5) 多种 AIGC 模型融合应用，最大化赋能营销效果。

【课程收益】

- (1) 掌握 AI 分群建模，提升客户精准营销与触达能力。
- (2) 学会创意内容生产，高效策划营销海报与短视频。
- (3) 实战演练场景营销，能够设计全链路营销方案。
- (4) 数据驱动营销优化，懂得实时追踪与 A/B 测试。
- (5) 掌握合规创新平衡，确保营销流程合规无风险。

【课程形式】

- (1) 理论讲解（1/4 是理论），深入浅出，刘老师富有激情和互动性；
- (2) 案例分析，每一讲都会有一个比较完整且深入的本行业案例分析；
- (3) 提问互动，就案例进行启发式提问互动，挖掘背后可用的方法论；
- (4) 工具应用，课程中尽可能给学员能够直接应用的工具和数学模型；
- (5) 操作演示，现场操作演示相关工具或系统的应用及操作方法技巧。

【课程大纲】（可根据具体需求进一步针对性微调大纲和案例）

第一讲：精准营销与客群画像

(1) 客户分群智能建模

场景：信用卡沉睡客户激活

工具组合：DeepSeek 分析消费数据+智谱生成客户标签

技巧：设置"近 6 个月零交易"等筛选条件自动分组

(2) 场景化营销策略生成

场景：代发工资客户理财转化

工具组合：Kimi 挖掘资金留存规律+文心一言产出话术

技巧：关联工资到账日自动触发营销提醒

(3) 批量外呼脚本优化

场景：普惠金融产品电话营销

工具组合：豆包生成初稿+DeepSeek 本地化调整

技巧：输入方言特征词库，AI 自动适配区域话术

(4) 企业微信精准触达

场景：高净值客户产品推荐

工具组合：通义生成图文+企业微信定时推送

技巧：设置客户阅读数据反馈优化推送时段

(5) 案例分析/研讨互动：

商户收单业务提升：分组设计餐饮/零售行业差异化营销方案

第二讲：创意内容高效生产

(1) 营销海报智能设计

场景：信用卡消费返现活动

工具组合：通义万相生成素材+剪映批量套模板

技巧：输入活动规则，AI 自动匹配监管合规文案

(2) 短视频爆款脚本策划

场景：数字人民币推广视频

工具组合：Kimi 分析热门结构+文心一言撰写分镜

技巧：植入“红包裂变”等传播要素提升完播率

(3) 直播话术实时辅助

场景：基金产品直播带货

工具组合：DeepSeek 提供实时数据+豆包提示应答话术

技巧：预设投资者常见问题 QA 库自动弹窗

(4) 电子银行物料更新

场景：手机银行活动页设计

工具组合：智谱生成文案框架+剪映制作动效

技巧：关联用户操作热图优化按钮位置

(5) 案例分析/研讨互动

节日主题营销 PK：用 AI 工具产出全套方案（图文+视频+话术）

第三讲：场景化营销实战

(1) 商圈联名卡权益设计

场景：年轻客群消费场景拓展

工具组合：Kimi 分析消费趋势+通义生成权益组合

技巧：抓取商圈 POS 数据匹配优惠方案

(2) 社区银行活动策划

场景：老年客群存款产品营销

工具组合：文心一言设计互动游戏+剪映制作教学视频

技巧：植入方言版操作指南提升转化

(3) 消费金融场景植入

场景：家装分期产品推广

工具组合：DeepSeek 关联商户数据+智谱生成场景文案

技巧：在装修报价单嵌入分期计算器

(4) 企业客户定制方案

场景：小微企业信用贷款包装

工具组合：通义生成行业分析报告+豆包制作路演 PPT

技巧：输入纳税数据自动生成授信方案

(5) 案例分析/研讨互动

车主客群深度开发：从 ETC 办理到车险销售的 AI 全链路设计

第四讲：数据驱动营销优化

(1) 营销效果实时追踪

场景：消费满减活动监测

工具组合：智谱清洗交易数据+通义生成战报

技巧：设置"核销率/拉新比"等关键指标看板

(2) 客户流失预警模型

场景：理财客户资产异动监测

工具组合：DeepSeek 识别赎回特征+Kimi 生成挽留策略

技巧：关联产品到期日提前 3 天触发提醒

(3) A/B 测试智能分析

场景：短信营销文案优化

工具组合：豆包生成多版本+文心一言对比效果

技巧：用"点击率+转化成本"双维度评估

(4) 同业竞品快速调研

场景：信用卡权益升级决策

工具组合：Kimi 抓取竞品信息+通义生成对标分析

技巧：建立"积分兑换率"等核心参数对比矩阵

(5) 案例分析/研讨互动

私域流量运营复盘：用 AI 工具诊断企业微信社群活跃度骤降原因

第五讲：合规与创新平衡

(1) 营销物料合规审查

场景：理财产品宣传文案审核

工具组合：DeepSeek 初筛+文心一言复核

技巧：内置"保本保收益"等禁用语实时拦截

(2) 客户投诉预处置

场景：费率调整引发的客诉应对

工具组合：Kimi 分析历史案例+豆包生成应答模板

技巧：设置情绪识别模型分级响应

(3) 监管沟通材料准备

场景：创新产品报备材料制作

工具组合：通义整理文件+智谱生成风险预案

技巧：自动关联最新监管指导意见

(4) 营销流程数字留痕

场景：双录话术合规检查

工具组合：剪映提取关键帧+文心一言文本比对

技巧：建立"风险提示必选话术"检查清单

(5) 案例分析/研讨互动：

直播营销风险模拟：分组设计 AI 监控方案防范销售误导