

物流及金融行业数字化转型

一、 课程大纲

课程名称：	物流及金融行业数字化转型
培训时长：	1-2 天
课程大纲：	<p>第一部分 数字化物流现状</p> <ul style="list-style-type: none">一. 智能硬件广泛应用二. 大数据分析普及三. 电商推动物流革命四. RFID 技术普及加速数字化转型五. 无人驾驶技术孕育物流万亿市场 <p>第二部分 数字化物流核心技术</p> <ul style="list-style-type: none">六. 电子运单七. 人工智能八. 机器学习

九. 区块链

十. 5G 通信

十一. 物联网

十二. 大数据技术

十三. 智能工厂与智能物流系统应用

十四. 无人驾驶

第三部分 数字化物流案例

十五. 菜鸟获评三项物流技术创新案例

十六. 京东物流：天狼货到人系统助力仓储物流数字化转型

十七. 传化智联平台模式服务制造业物流数字化转型

第四部分 数字化物流发展趋势

十八. 智能物流将成为行业的主流趋势

十九. 绿色物流将日益受到重视

二十. 供应链协同将成为企业竞争优势的关键

二十一. 定制化物流服务将成为新的增长点

第五部分 数字银行发展案例

- 二十二. 中国数字银行产业生态图谱
- 二十三. 银行传统业务系统与转型诉求不匹配（案例：百信银行）
- 二十四. 分布式架构优势显著（案例：微众银行）
- 二十五. 数字银行带来降本增效成果显著（案例：长亮科技）
- 二十六. 外围业务系统助力银行精细化运营（案例：宇信科技）
- 二十七. 基于算法建立反欺诈模型（案例：第四范式）
- 二十八. 全流程分析和使用数据，提高风险管理效能（案例：同盾科技）
- 二十九. 构建 O2O 系统与微信银行系统（案例：科蓝科技）
- 三十. 数字银行建设与软硬件结合（案例：京东方）

第六部分 银行数字网点的用户认知

- 三十一. 信赖感是用户偏好网点渠道的主要原因
- 三十二. 用户越年轻对网点渠道的偏好度越低
- 三十三. 等候时长与办事效率引用户不满
- 三十四. 传统网点需进一步提升数字化程度

- 三十五. 用户对数字网点的综合满意度评分显著高于传统网点
- 三十六. 工作人员在数字网点面向客户的压力减少，营销机会增加
- 三十七. 数字网点改变客情关系
- 三十八. 多数用户青睐数字网点愿绕远路，年轻人意愿则更为强烈

第七部分 银行数字化营销

三十九. 时代背景

1.
优势凸显：营销是银行数字化核心环节
2.
市场驱动：存量竞争驱动营销数字升级
3.
技术支持：前沿技术与银行营销高度适配
4.
政策保障：政策明确营销数字化要求
5.
规模投入：银行营销数字化资金约 35.2% 的增速

四十. 落地关键

6.
“渠道升级—用户全生命周期管理”营销数字化战略矩阵模型
7.
银行营销数字化工具布局
8.
营销数字化战略重要度时间序列

四十一. 核心工具

9.

客户关系管理平台

10. 用户权益平台

11. 用户数据分析平台

12. 客户数据安全保护类产品

第八部分 银行营销数字化卓越服务商

四十二. 蚂蚁链摩斯用户联营：隐私计算技术助力银行创新数字化精准营销

四十三. 马上消金：以 AI 技术为基础，立足于金融大模型场景化应用的智能营销解决方案

四十四. 百融云创：以“决策式 AI+ 生成式 AI”为核心的金融行业数智化解决方案

四十五. 互联数智：结合亿量级白名单与 DAU50 万+ 流量入口的全链路数字化营销解决方案

第九部分 银行数字化转型难点

四十六. 内部

1.

复合型人才匮乏

2.

技术与业务难适配

3.

数据治理基础薄弱

4.

内部体制固守成规

四十七. 外部

5.

数据安全风险

6.

敏捷系统 VS 复杂流程

7.

网络监管风险

8.

思维开放 VS 思维保守

第十部分 银行数字化模型详解及落地指南

四十八. 模型搭建逻辑介绍

四十九. 顶层战略规划：数字化指标象限展示

五十. 数字化能力建设：数字化指标象限展示

五十一. 数字化能力指标

五十二. 底层结构支持指标

1.

低代码

2.

人工智能

3.

数据安全

4.
培训及激励

5.
RPA

第十一部分 数字数字化发展趋势

五十三. 银行网点与各产业融合，更开放化

五十四. 银行服务嵌入生活场景，更无形化

五十五. “5G+ 物联网”银行新基建推动数字银行深入发展，更智能化

五十六. 人工智能、大数据最受期待

五十七. 以大模型为基础，决策式 AI和生成式 AI重新定义银行营销服务业态

五十八. 以 VR 、 AR 、 MR 为代表的 XR 系列技术将成为改变银行营销方式的“未来能力”

五十九. 产品云端部署方式成为主流

注：培训中讲师会根据学员的情况进行适当的调整。

二、 历史授课（年授课 60 场）

客户

课题



山东工信厅

制造业数字化转型



新世界百货

新时代的零售业数字化转型



中国移动

运营商数字化转型之路



中国联通

AI 赋能数字化



中国电信

数字经济对电信的需求



龙湖地产

房地产行业必掌握的数字化技能



中信证券

数字经济对证券行业的时代机遇



阿里云

数字化转型中阿里云的销售拓展

三、 讲师介绍

卢森煌

- 毕业于北京邮电大学，自动化专业。
- 前阿里巴巴产品经理。
- 好个科技 CEO ，公司 18 个月完成 3 轮融资，公司有企业数字化转型系统“企增长”，客户：联想集团、集友股份、山东省体育局、优学派、北大荒、欢乐口腔、康恩贝、阿克塞文旅集团。



- 创业故事被央视 CCTV2 、北京日报、深圳卫视、浙江日报等报道过。
- 豆瓣 7.8 分《产品经理面试攻略》作者、AI对话第一书《Prompt 魔法书》作者，均机械工业出版社出版。
- 被三节课（IDG投资）、量子教育（腾讯投资）、起点学院邀请研发了多堂IT视频课程且已上架。
- 逆行求职特邀导师、爱思益特邀导师、圣商商学院讲师、实践家总裁班讲师。
- 持有软著 25 个，专利 3 个。