

《投顾转型实战：个人 IP 驱动 AUM 增长的体系化路径》

主讲：黄光伟老师

【课程背景】

在券商佣金自由化与基金投顾牌照扩容背景下，传统营销模式面临获客成本攀升、客户黏性下降等挑战。监管数据显示，TOP 20%的 IP 投顾产能达到行业平均值的 3.6 倍，个人 IP 建设已成为财富管理行业破局关键。

【课程收益】

掌握构建投顾 IP 的定位策略与内容生产体系，获得公域获客+私域运营的标准化操作流程，建立 IP 价值量化评估与合规风控机制，并能够输出可立即落地的个人 IP 建设 90 天行动计划。

【课程特色】

所有案例通过合规审查，并提供内容选题库、客户分层模型等 12 个实战工具，并基于 20 家机构投顾 IP 建设的成效数据分析。本课程特别配置上海本地化案例库，包含陆家嘴金融机构 IP 建设实践，及长三角高净值客户行为分析数据包。

【课程对象】

持证投资顾问（证券/基金/期货）、财富管理机构团队长、私人银行客户经理、金融科技运营负责人。

【课程时长】

0.5~1 天（6 小时/天）

【课程大纲】

一、为什么投顾必须构建个人 IP？

1、行业趋势洞察

财富管理行业三大变革

买方投顾转型

数字化服务升级

客户信任重构

个人 IP 核心价值：降低获客成本

案例：某券商投顾 IP 实现 60%转介绍率

2、典型痛点诊断

投顾 IP 建设 5 大误区：专业术语堆砌、合规边界模糊、内容形式单一、客户分层缺失、转化链路断裂

二、精准定位与内容体系搭建

1、三维定位模型

市场角色定位（市场解读/资产配置专家/财富守护者）

目标客群（高净值/中产/新生代）

商业目标（AUM 增长/客户粘性/品牌溢价）

2、双域内容矩阵

公域内容公式：热点事件解读（7 天响应机制）+ 投资知识图谱（30 秒/3 分钟/15 分钟多形态）

私域运营体系：资产检视模板+定制化投资备忘录+专属策略会

三、精准流量运营实战

1、公域获客三板斧

知识平台运营：知乎“问题捕捉-专业回答-私域导流”闭环

短视频内容公式：市场速递+投资误区+工具演示

线下场景转化：社区理财沙龙操作手册（前中后 15 天标准化流程）

2、私域深度运营

客户分层管理：KYC 四象限模型（风险偏好×资产规模）

信任培育路径：每日市场晨报→月度持仓分析→季度策略调整

四、IP 价值量化与合规风控

1、效果评估体系

关键指标监测：内容阅读完成率、客户主动咨询量、产品配置转化率

典型案例：某私募投顾 IP 带动管理规模增长 300%的路径拆解

2、合规安全边际

监管红线清单：适当性管理、预期收益表述、历史业绩披露规范

舆情管理机制：负面评论三级响应流程（1 小时/4 小时/24 小时）