

AI 点亮营销：创意沙龙

——AI 让银行活动策划从苦差变绝活

课程背景：

随着 AI 技术爆发式发展，银行营销正经历从“经验驱动”到“数据智能”的变革。然而，一线网点的营销仍面临重重困境：产品、活动同质化严重；活客难、获客更难；人力、预算等资源 and 成本有限……

老话说得好：“没有金刚钻，别揽瓷器活”。面对激烈的同业竞争，银行的客户活动就好比是在瓷器上雕花——传统方式费时费力还容易碎：

- 想创意想到头秃，结果客户不买账；
- 做海报求设计部，排队等到活动都凉了；
- 邀约客户被拒到怀疑人生

比尔·盖茨曾说：“我们总是高估未来两年的变化，而低估未来十年的变革”当下银行营销正处在这个被低估的变革节点，所以本课程结合银行活动实战技巧，融入 AI 工具教会学员：

□ 如何用 AI 设计高吸引力活动——从亲子到老年群，分分钟生成个性化方案；

□ **如何用 AI 提升活客效率**——智能话术、客户画像，让活动效果翻倍；□ **如何用 AI 解决资源瓶颈**——零成本生成宣传素材、邀约海报，虚拟主持人、跨企业合作提案等。

“AI 不会取代银行人，但会用 AI 的银行人将淘汰不用 AI 的同行！”

课程收益：

- **突破传统思维**：掌握“AI+”活动设计法，打造差异化营销；
- **提升活动效能**：AI 工具全流程赋能，从策划、邀约到转化，提升活动效果；
- **降低执行成本**：用 AI 替代重复劳动（如海报设计、话术生成），释放人力聚焦高价值环节；
- **案例即学即用**：覆盖亲子、老年、女性、商贸四大客群，提供可落地的 AI 活动/沙龙实操课。

课程时间：

（一）课程版：1 天（6 小时/天），适合支行行长、网点负责人、理财/客户经理、厅堂营销人员等；

（二）客户沙龙活动：2-3 小时，适合银行邀约客户做活动

课程部分——

前言导入：

传统 VS AI 赋能活动设计对比

维度	传统方式	AI 赋能新方式	效果差异
客户洞察	经理经验判断	DeepSeek 分析 10 万 + 数据标签	精准度提升 300%
创意生成	头脑风暴耗时 2 小时	AI 生成 20 个方案	创意量提升 10 倍
物料制作	外包设计 3 天/2000 元	AI 自动出图 (0 成本)	成本降为 0

模块一：“工欲善其事，必先利其器”——银行人必会的 AI 工具

1. 创意生成：写活动方案、邀约话术
2. 设计辅助：做海报、邀请函
3. 数据分析：客户信息提取与画像分析
4. 效率工具：快速整理客户反馈

模块二：“好创意是抄出来的”——AI 辅助策划的 3 个妙招

传统问题：

- 想不出新点子，只能重复“理财沙龙”“亲子 DIY”

AI 解法：

1. 快速模仿竞品：

- 利用 AI 分析，提炼可复用的创新模式

2. 旧活动新包装：

- 输入传统活动主题，让 AI 生成 10 个“网红版本”活动主题

原版：“老年防诈讲座” → AI 改造版：“帮爸妈守住钱袋子实战课”

3. 跨界混搭创意：

案例分享：“储蓄童话创作大赛”方案

小组实战：用 AI 工具为你网点下个月活动生成 5 个备选方案

模块三：“让客户无法拒绝的邀约”——AI 赋能活动邀约

1. 话术优化（AI 辅助人工）：

- 传统话术：“王阿姨，本周六有理财讲座，您来参加吗？”
- AI 优化版：“王阿姨，您上个月关注的 3 年期存款，本周六有专属利率，现场还送老挂历翻新服务~”

2. 触达时机（AI 小技巧）：

- 用 AI 分析不同客群的最佳邀约时间：
 - 老年客户：上午 9-10 点电话接通率最高
 - 年轻家长：晚上 8 点后微信回复率提升 60%

模块四：AI 创意，让活动座无虚席——【客户沙龙活动可根据客群定制】

- 1、 亲子客群的 AI 创意活动
- 2、 老年客群的 AI 创意活动
- 3、 女性客群的 AI 创意活动
- 4、 商贸客群的 AI 创意活动

部分活动案例图示：



