

AI 短剧 + 银行信贷营销能力提升训练

主讲：柯雨金

课程介绍

（一）课程目标

本课程旨在帮助银行从业人员掌握运用 AI 短剧进行信贷营销的全流程方法，提升信贷产品推广能力、客户沟通技巧与风险把控意识，通过 AI 短剧的创新形式，增强信贷营销的吸引力、传播力与转化率，助力银行拓展信贷业务，提升市场竞争力。

（二）课程特色

行业深度融合：紧密围绕银行信贷业务场景，将 AI 短剧创作与信贷营销实际需求深度结合。

AI 技术赋能：全面引入 AI 工具，降低短剧制作门槛，提高信贷营销内容创作效率与质量。

实战导向教学：通过大量银行信贷营销案例分析与实操训练，确保学员能够学以致用。

（三）适用人群

银行客户经理、信贷专员，希望提升信贷营销技能与创新能力。

银行营销策划人员、品牌推广人员，计划运用 AI 短剧拓展营销渠道。

银行管理人员，期望通过创新营销方式推动信贷业务发展。

课程大纲

第一章、基础理论与行业认知

（一）银行信贷营销现状与趋势

信贷市场竞争格局与客户需求变化

传统信贷营销方式的优势与局限性

数字化时代银行信贷营销的创新方向

（二）AI 短剧在营销领域的应用价值

1、AI 短剧的特点与传播优势

直观生动、易于理解与记忆

低成本、高效率的内容生产

突破时间和空间限制，扩大传播范围

2、AI 短剧在银行信贷营销中的应用场景

信贷产品宣传、客户教育、风险提示等

(三) 成功案例赏析

案例 1：某银行通过 AI 短剧宣传小微企业贷款产品，申请量增长 30%

案例 2：利用 AI 短剧进行信贷风险知识科普，客户风险认知度显著提升

第二章、银行信贷营销 AI 短剧剧本创作

(一) 信贷营销需求分析

明确信贷产品目标客户群体与核心卖点

梳理信贷营销关键信息与知识要点

产品优势、申请流程、还款方式、风险提示等

(二) 剧本创意构思

1、将信贷营销内容转化为剧情

设计符合短剧叙事逻辑的故事情节，自然融入信贷产品信息

案例：创作客户从资金需求到成功申请贷款的短剧剧情，展示贷款产品优势与申请流程

2、增强短剧吸引力的设计

融入银行信贷相关热点话题（如普惠金融、绿色信贷）

设置悬念、冲突与反转情节，吸引观众持续观看

(三) 剧本结构设计

1、适合信贷营销传播的短剧结构

开头：设置客户信贷需求场景或问题，引发观众兴趣

中间：通过剧情发展展示信贷产品解决方案与服务优势

结尾：强调产品价值，引导客户行动（如咨询、申请）

2、角色与情节设计

塑造银行工作人员、不同类型客户等角色形象

设计角色互动情节，突出信贷营销技巧与服务理念

(四) 台词创作

1、编写符合角色身份与信贷业务场景的对话

银行工作人员专业、亲切的话术

客户多样化的语言表达

2、突出信贷产品卖点与营销要点的台词设计

通过角色对话强调产品利率、额度、还款灵活性等优势

第三章、AI 工具在信贷营销短剧制作中的应用

(一) AI 角色与场景生成

1、使用 AI 工具创建银行信贷相关角色

定制银行客户经理、企业主、个人客户等角色外貌、服装和表情

2、生成信贷业务场景

运用 AI 生成银行网点、企业办公场所、线上信贷平台等场景

添加银行标志、信贷产品宣传海报、办公设备等细节元素增强真实感

(二) AI 剪辑与特效制作

1、AI 自动剪辑功能应用

快速生成短剧初稿，优化剪辑节奏

案例：通过剪映自动剪辑功能，将拍摄素材和 AI 生成内容整合生成短剧基础版本

2、特效与音效添加

利用 AI 添加金融数据可视化特效、重点信息标注特效

匹配合适的背景音乐（如专业、稳重的音乐）与环境音效（如银行大厅嘈杂声）

第四章、银行信贷营销 AI 短剧应用与推广

(一) 发布平台选择

1、内部平台

银行官网、手机银行 APP、内部培训系统

2、外部平台

短视频平台（抖音、快手、视频号）

社交媒体（微信、微博）、行业论坛

（二）推广策略制定

1、优化标题、封面与标签

突出信贷产品核心优势与关键词（如“低息贷款”“快速审批”）

设计吸睛封面，展示信贷产品或成功案例场景

2、联合推广

与银行官方账号、行业 KOL 合作推广

结合银行线下活动（如产品发布会、客户沙龙）进行宣传

（三）营销效果评估与优化

1、建立评估指标体系

播放量、点赞数、评论数、转发数等传播指标

信贷产品咨询量、申请量、转化率等营销效果指标

2、根据评估结果优化短剧

调整剧本内容、画面呈现、推广渠道

持续提升 AI 短剧对银行信贷营销的促进作用

第五章、信贷营销能力提升专项训练

（一）客户沟通与需求挖掘技巧

1、与客户建立信任的沟通方法

2、有效提问与倾听技巧，挖掘客户信贷需求

3、案例分析：通过 AI 短剧展示成功与失败的客户沟通场景，进行对比学习

（二）信贷产品推荐策略

1、根据客户需求匹配合适的信贷产品

2、产品优势讲解与价值传递技巧

3、实战演练：学员分组模拟信贷产品推荐场景，利用 AI 短剧辅助营销

(三) 风险防控与合规营销

- 1、银行信贷业务风险识别与防控要点
- 2、合规营销规范与注意事项
- 3、通过 AI 短剧展示违规营销案例，强化风险与合规意识

第六章、课程总结与实践成果展示

(一) 课程内容回顾

- 1、系统梳理 AI 短剧创作与银行信贷营销能力提升的全流程要点
- 2、强调关键知识点与技能操作的注意事项

(二) 优秀作品展示与点评

- 1、学员展示创作的银行信贷营销 AI 短剧作品
- 2、教师与学员共同点评，从剧本创意、AI 技术应用、营销效果等方面提出改进建议

(三) 课程资源与后续支持

- 1、分享优质 AI 工具、银行信贷营销素材资源
- 2、提供持续的创作指导与营销能力提升建议