

AI 视频短片创作 + 银行财富管理主题系列

讲师：柯雨金

一、课程背景

在数字化时代，银行财富管理业务面临着激烈的市场竞争和不断升级的客户需求。传统的宣传方式，如纸质手册、线下讲座等，已难以快速触达广泛客户群体，也无法充分展现财富管理产品的特色与优势。

AI 技术的飞速发展，为银行财富管理宣传带来了新的机遇。AI 视频短片凭借制作高效、成本较低、形式生动等特点，能够将复杂的财富管理知识、产品信息以更直观、更具吸引力的方式呈现给客户。

然而，目前银行内部相关工作人员普遍缺乏运用 AI 技术创作财富管理主题视频的能力，急需系统的培训来填补这一技能空白，助力银行在财富管理业务宣传上实现创新突破，提升品牌影响力和客户转化率。

二、培训目标

知识目标：让学员全面了解 AI 视频创作与银行财富管理主题宣传结合的优势，熟悉 AI 视频创作的发展趋势、主流工具的功能特点，以及财富管理主题视频创作的核心要点和相关知识。

技能目标：使学员能够熟练运用主流 AI 工具完成财富管理主题的剧本创作、高清图片生成、动感视频制作以及视频的剪辑与配音工作，独立产出符合银行财富管理宣传需求的 AI 视频短片。

素养目标：培养学员的创新思维和市场洞察力，提升学员对银行财富管理业务宣传的敏感度和专业性，增强学员利用新技术为业务发展赋能的意识和能力。

三、教学方法

理论讲授：通过专业讲师的讲解，系统传授 AI 视频创作的理论知识、银行财富管理的相关业务知识以及两者结合的要点，为学员奠定扎实的理论基础。

案例分析：选取国内外银行运用 AI 视频进行财富管理宣传的成功案例和失败案例，组织学员进行深入分析和讨论，让学员从中汲取经验教训，了解实际应用中的技巧和注意事项。

实操演练：提供主流的 AI 视频创作工具，让学员在讲师的指导下进行实际操作，从剧本创作、图片生成、视频制作到剪辑配音，逐步掌握整个创作流程，提高实操能力。

小组协作：将学员分成若干小组，布置财富管理主题的 AI 视频创作任务，让学员以小组为单位进行协作完成。通过小组协作，培养学员的团队合作精神和沟通协调能力，同时促进学员之间的相互学习和交流。

点评指导：在学员完成实操任务和小组作业后，讲师对学员的作品进行详细点评，指出优点和不足，并提供针对性的改进建议和指导，帮助学员不断提升创作水平。

四、内容大纲

第一章、AI 视频创作 + 银行场景主题宣传的优势

1、银行场景主题宣传的现状与挑战

- 分析当前银行在财富管理等场景主题宣传中采用的主要方式，如传统广告、线下活动、线上图文等。
- 指出这些宣传方式存在的问题，如覆盖范围有限、宣传效果难以量化、客户参与度低、成本较高等挑战。

2、AI 视频创作的独特优势

- 介绍 AI 视频创作在制作效率方面的优势，如快速生成视频素材、缩短制作周期，能够满足银行对宣传内容快速更新的需求。
- 阐述 AI 视频创作在成本控制上的优势，相比传统视频制作，可降低人力、设备等方面的成本，为银行节省宣传开支。
- 说明 AI 视频创作在内容多样性和个性化方面的优势，能够根据不同的财富管理产品特点和目标客户群体，生成多样化、个性化的视频内容，提高客户吸引力。

3、AI 视频创作与银行场景主题宣传的契合点

- 探讨 AI 视频创作如何满足银行财富管理场景宣传对专业性的要求，能够将复杂的金融知识、产品条款等以通俗易懂的视频形式呈现。
- 分析 AI 视频创作如何助力银行提升品牌形象，通过高质量、富有创意的视频内容，展现银行的科技实力和专业服务水平。
- 举例说明 AI 视频在银行理财产品推广、客户教育、品牌活动宣传等场景中的具体应用契合案例，如通过 AI 视频介绍基金产品的收益特点、风险控制措施等。

第二章、AI 视频创作趋势及工具介绍

1、AI 视频创作的发展趋势

- 分析 AI 视频创作在技术层面的发展趋势，如 AI 生成视频的画质不断提升、智能化程度越来越高，能够实现更精准的场景还原和人物模拟。
- 探讨 AI 视频创作在应用领域的拓展趋势，除了金融行业，在教育、医疗、娱乐等领域的应用也将不断扩大，同时在银行内部培训、客户服务等场景的应用也将逐渐深入。

- 阐述 AI 视频创作在内容形式上的创新趋势，如互动式 AI 视频、沉浸式 AI 视频等新型形式将不断涌现，为用户带来更丰富的观看体验。

2、主流 AI 视频创作工具分类及特点

- 按照功能分类介绍 AI 视频创作工具，包括 AI 剧本生成工具、AI 图片生成工具、AI 视频生成工具、AI 剪辑配音工具等。
- 针对每类工具，选取 2-3 款主流工具进行详细介绍，包括工具的核心功能、操作界面、适用场景、优缺点等，如 AI 剧本生成工具中的 ChatGPT、豆包等，AI 图片生成工具中的 MidJourney、Stable Diffusion 等，AI 视频生成工具中的 Runway ML、即梦、可灵 等，AI 剪辑配音工具中的剪映 AI 版、Adobe Premiere Pro AI 插件等。

3、银行场景下 AI 视频创作工具的选择策略

- 结合银行财富管理主题宣传的需求，提出工具选择的关键因素，如工具的专业性、安全性、易用性、成本、是否支持定制化等。
- 针对不同规模的银行和不同的视频创作需求，给出具体的工具选择建议，如小型银行可选择操作简单、成本较低的工具，大型银行可根据需求选择功能更强大、支持定制化的工具。
- 分享工具试用和评估的方法，帮助学员在实际工作中能够准确选择适合银行自身需求的 AI 视频创作工具。

第三章、AI 视频创作之主题方向与体系规划

1、银行财富管理主题的细分方向

- 按照客户生命周期细分主题，如青年客户的财富积累与投资入门、中年客户的家庭财富规划与风险管理、老年客户的资产保值与养老规划等。
- 依据财富管理产品类型细分主题，如理财产品宣传主题、基金投资主题、保险保障主题、信托产品主题等。
- 根据客户需求场景细分主题，如购房置业财富规划主题、子女教育金储备主题、退休养老规划主题等。

2、AI 视频创作主题的策划方法

- 讲解如何进行市场调研和客户需求分析，通过问卷调查、客户访谈、数据分析等方式，了解目标客户的兴趣点、需求痛点，为主题策划提供依据。
- 介绍主题创意的生成方法，如头脑风暴法、联想创意法、问题解决型创意法等，帮助学员激发创意，策划出具有吸引力的视频主题。
- 强调主题与银行品牌定位和业务目标的一致性，确保策划的主题能够体现银行的品牌特色，服务于银行财富管理业务的发展目标。

3、AI 视频创作体系的构建

- 构建 AI 视频创作的内容体系，明确不同主题方向下的视频内容模块，如产品介绍模块、知识科普模块、客户案例模块、活动推广模块等，形成系统化的内容架构。
- 建立 AI 视频创作的流程体系，规范从主题策划、素材收集、视频制作到审核发布的各个环节，确保创作过程的有序性和高效性。
- 设计 AI 视频创作的质量管控体系，制定视频内容质量标准、技术质量标准等，通过多重审核机制，保证产出的 AI 视频符合银行的宣传要求和质量规范。

第四章、AI 视频剧本创作之财富管理主题

1、银行财富管理主题剧本的核心要素

- 明确剧本的目标受众，根据不同的客户群体，确定剧本的语言风格、内容侧重点和表现形式，如针对年轻客户的剧本可更活泼、时尚，针对高端客户的剧本需更专业、稳重。
- 财富管理 AI 视频短剧主题系列规划：如《传世之托：家族信托的 AI 智慧》、《深夜的紧急预案：私行顾问的 48 小时》、《退休后的“被动收入”密码》、《制造业寒冬里的资金暖流》、《AI 选基：百万收益的背后》、《海外求学的“财富安全网”》、《艺术品传承：不止于收藏》、《新人顾问的“第一单”》、《医疗行业的“财富防火墙”》、《新能源投资的“AI 指南针”》、《突发政策下的资产急转弯》、《家族旅行中的“移动私行”》、《小微企业主的“财富跃迁计划”》、《AI 反诈：守护父母的养老钱》、《文旅项目的“复活金”》、《高管的“税务优化密码本”》、《台风天里的“线上服务站”》、《二代接班的“能力加速器”》、《十年之约：私行与客户的财富同行》等；
- 阐述剧本的核心信息，包括财富管理产品的特点、优势、收益情况、风险提示，以及银行的服务特色、专业团队等关键信息，确保信息准确、清晰。
- 强调剧本的情感共鸣点，通过讲述客户的真实故事、解决客户的财富烦恼等方式，引发客户的情感共鸣，增强视频的感染力和说服力。

2、AI 剧本创作工具的使用技巧

- 详细讲解主流 AI 剧本生成工具的操作步骤，包括如何输入主题需求、设定剧本参数（如剧本类型、时长、风格等）、获取初步剧本内容等。
- 分享利用 AI 工具优化剧本的技巧，如根据工具生成的初步剧本，进行内容补充、逻辑调整、语言润色，使剧本更加完善。
- 介绍如何利用 AI 工具进行剧本的多版本生成和对比，根据不同的版本特点，选择最适合银行财富管理主题宣传的剧本版本。

3、财富管理主题剧本的优化与审核

- 提供剧本内容优化的方法，从情节连贯性、语言表达、信息完整性、吸引力等方面对剧本进行优化，确保剧本能够有效传达信息，吸引客户观看。

- 建立剧本审核机制，明确审核的标准和流程，审核内容包括信息的准确性、合规性（符合金融监管要求）、与银行品牌形象的一致性。
- 组织学员进行剧本审核实操训练，选取实际的财富管理主题剧本案例，让学员按照审核标准和流程进行审核，并提出修改建议，提高学员的剧本审核能力。

第五章、AI 高清图片创作

1、AI 高清图片在银行财富管理视频中的作用

- 说明 AI 高清图片作为视频素材的重要性，高清图片能够提升视频的视觉质量，使视频画面更加清晰、美观，增强客户的观看体验。
- 阐述 AI 高清图片在展现财富管理场景和产品特点方面的作用，如通过高清图片展示银行的营业环境、专业的理财团队、理财产品的相关图表等，帮助客户更直观地了解银行和产品。
- 分析 AI 高清图片在增强视频吸引力和记忆点方面的作用，富有创意和美感的高清图片能够吸引客户的注意力，让客户更容易记住视频中的关键信息。

2、主流 AI 图片生成工具的操作方法

- 以 MidJourney、Stable Diffusion 等主流工具为例，详细介绍工具的注册流程、界面功能、指令输入方法等基础操作。
- 讲解如何根据银行财富管理主题的需求，设定图片的风格（如写实风格、卡通风格、科技感风格等）、场景（如银行大厅、客户理财咨询场景、家庭财富规划场景等）、元素（如理财产品相关图标、金融数据图表、人物形象等），生成符合需求的高清图片。
- 分享 AI 图片生成过程中的技巧，如如何优化指令描述、调整参数设置、进行图片迭代生成等，提高图片生成的质量和效率。

3、AI 高清图片的筛选与优化

- 制定 AI 高清图片的筛选标准，从图片的清晰度、相关性（与财富管理主题的匹配度）、美观度、合规性（如是否涉及侵权、是否符合金融行业形象要求）等方面设定筛选指标。
- 介绍图片筛选的方法，如通过人工筛选和 AI 辅助筛选相结合的方式，快速筛选出符合要求的图片。
- 讲解 AI 高清图片的优化技巧，如利用图片编辑工具对图片的色彩、亮度、对比度等进行调整，对图片中的瑕疵进行修复，或对图片进行裁剪、拼接等处理，使图片更符合视频创作的需求。

第六章、AI 动感视频创作

1、AI 动感视频的类型与特点

- 介绍适合银行财富管理主题的 AI 动感视频类型，如产品宣传动画视频、数据可视化视频、客户故事短片、知识科普动画视频等。
- 分析每种视频类型的特点，如产品宣传动画视频具有生动形象、重点突出的特点，能够快速展示产品的优势；数据可视化视频能够将复杂的金融数据以直观的图表、动画形式呈现，便于客户理解。
- 探讨不同类型 AI 动感视频在银行财富管理宣传中的应用场景和效果，帮助学员根据宣传目标选择合适的视频类型。

2、AI 动感视频生成工具的使用流程

- 以 Runway ML、Pika Labs 等工具为例，详细讲解 AI 动感视频生成的完整流程，包括素材导入（如 AI 生成的高清图片、剧本等）、视频风格与参数设置（如视频时长、帧率、动画效果、转场效果等）、视频生成与预览、视频导出等步骤。
- 针对财富管理主题，分享在视频生成过程中的注意事项，如确保视频内容与主题紧密相关、动画效果符合金融行业的专业性和严肃性、数据展示准确无误等。
- 组织学员进行 AI 动感视频生成的实操练习，让学员根据给定的财富管理主题和素材，按照操作流程生成动感视频，熟悉工具的使用方法。

3、财富管理主题 AI 动感视频的个性化定制

- 讲解如何根据不同的财富管理产品特点进行视频个性化定制，如针对高风险高收益的基金产品，可通过动态的市场趋势图表、投资案例展示等方式突出产品的收益潜力；针对稳健型的理财产品，可通过稳定的收益曲线、风险控制机制介绍等方式强调产品的安全性。
- 介绍如何根据目标客户群体的特点进行视频个性化定制，如针对年轻客户群体，可采用时尚、活泼的视频风格，加入流行的元素和网络语言；针对中老年客户群体，可采用简洁、稳重的视频风格，语言表达通俗易懂。
- 分享视频个性化定制过程中的创意技巧，如通过独特的叙事方式、创新的动画效果、个性化的角色设定等，使视频更具特色和吸引力，区别于其他银行的宣传视频。

第七章、AI 视频作品剪辑配音

1、AI 视频剪辑的核心技巧

- 介绍 AI 视频剪辑工具的基本功能，如视频片段的导入、裁剪、拼接、排序，转场效果的添加，字幕的制作与添加等。
- 讲解视频剪辑的节奏把控技巧，根据财富管理主题视频的内容和风格，合理安排视频的节奏，如产品介绍视频可节奏稍快，突出重点；客户故事视频可节奏稍缓，营造情感氛围。
- 分享视频画面的优化技巧，如调整视频的色彩、亮度、对比度，去除视频中的瑕疵和冗余内容，确保视频画面的流畅性和美观度。

2、AI 配音的选择与应用

- 介绍主流 AI 配音工具的功能特点，如支持的语言类型、声音风格（如男声、女声、童声、专业播音腔、亲切口语腔等）、语速调节、情感表达等。
- 讲解如何根据银行财富管理主题视频的内容和风格选择合适的 AI 配音，如专业的理财产品介绍视频可选择沉稳、专业的播音腔配音；轻松的金融知识科普视频可选择亲切、活泼的口语腔配音。
- 分享 AI 配音的优化技巧，如调整配音的语速、语调、停顿，添加适当的背景音乐和音效，使配音与视频内容更加融合，增强视频的整体效果。

3、AI 视频作品的整体整合与优化

- 讲解如何将剪辑好的视频片段、添加的字幕、选择的配音以及背景音乐、音效等元素进行整体整合，确保各元素之间协调统一，形成完整的视频作品。
- 介绍视频整体效果的优化方法，从视频的时长控制（根据不同的宣传渠道和场景确定合适的视频时长）、内容完整性、逻辑连贯性、视觉和听觉体验等方面进行全面优化。
- 组织学员进行 AI 视频剪辑配音的实操训练，让学员将之前生成的 AI 剧本、高清图片、动感视频素材进行整合，完成视频的剪辑、配音和整体优化，形成完整的 AI 视频作品。

第八章、AI 视频短片播放展示与反馈

1、AI 视频短片的播放渠道选择

- 分析银行财富管理主题 AI 视频短片的主要播放渠道，包括银行官方网站、手机银行 APP、微信公众号、视频号、抖音、快手等线上渠道，以及银行营业网点的显示屏、自助设备等线下渠道。
- 介绍不同播放渠道的特点和受众群体，如微信公众号和视频号的受众主要是银行的现有客户和潜在客户，抖音、快手等平台的受众范围更广泛，以年轻群体为主；银行营业网点的线下渠道主要面向到店客户。
- 给出针对不同播放渠道的视频适配建议，如根据渠道的视频格式要求、时长限制、画面比例等，对 AI 视频短片进行调整和优化，确保视频在不同渠道上能够正常播放且展示效果好。

2、AI 视频短片的展示推广策略

- 制定线上推广策略，如通过银行官方账号发布视频，并配合文案宣传、话题互动、抽奖活动等方式吸引用户观看、点赞、评论和分享；与金融领域的 KOL、自媒体合作，进行视频推广，扩大视频的传播范围。
- 设计线下展示推广方案，如在银行营业网点的显眼位置设置视频播放区域，安排工作人员引导客户观看；在银行举办的线下活动（如理财讲座、产品推介会）中播放视频，增强活动的宣传效果。

- 强调视频推广的时效性和持续性，根据财富管理产品的推广周期、市场热点、客户需求变化等，适时调整视频的推广节奏和内容，保持视频的宣传热度。

3、AI 视频短片的反馈收集与分析

- 介绍收集视频反馈的主要方式，如在线上渠道设置评论区、问卷调查链接，邀请用户对视频内容、形式、宣传效果等进行评价和反馈；在银行营业网点安排工作人员与观看视频的客户进行交流，收集客户的意见和建议；通过数据分析工具（如视频播放量、完播率、点赞数、评论数、转发数、客户咨询量、产品转化率等）获取视频的传播效果和业务转化