

电子银行业务营销方案

产品名称	电子银行业务营销方案
公司名称	郑州广成科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	郑州市金水区国基路60号国家知识产权创意产业试点园区A座楼4层8号（注册地址）
联系电话	15303718242

产品详情

随着移动互联网、特别是威信、支付宝的广泛普及与深入应用，电子银行业务已经从传统的网上银行、自助银行、电话银行、手机银行、POS刷卡扩展到依托威信、支付宝进行支付、收款和转账的高频电子银行业务。事实上，网上银行、手机银行、威信/支付宝已经成为最重要的电子银行业务形式，企业或个人因为业务需要或操作习惯各有侧重。客观上，威信/支付宝在日常支付、转账业务频次最高的电子银行业务形式，尽管每家银行都在千方百计地推广手机银行，但用户拓展、活跃度的提升与维持是非常困难的，但手机银行又真正完全属于银行自己的，所以又不得不持续的大力推广。

鉴于以上，电子银行业务的营销，除了重视网上银行和手机银行的营销，还要重视基于威信/支付宝的电子银行业务营销，由于支付宝没有类似威信的公众号，必须借助ODS下发数据。因为威信/支付宝日常使用方便且频率高，特别是威信，相对于手机银行更容易营销。所以，先把客户营销到威信银行，再把客户二次营销转化到手机银行，也许是一个很好的选择。

营销的目的，扩大威信/支付宝的金燕卡绑定基数，培养金燕卡支付习惯，沉淀公众号粉丝，提高威信公

众号的活跃度，在威信公众号预留手机银行入口。

所有参与活动的商户，必须开通金燕卡账户，有些活动需开通威信支付账户，用于资金结算。

1、一分钱支付营销

本方案简单易用，参与活动时只需要在公众号用威信支付1分钱，支付时只要选择金燕卡支付即可领取0.30-2元（也可不定期发放一些88元提高人气）的随机金额，具体数额可自由设置。

方案形式可扩展到威信群的营销，借此机会建立以银行工作人员为核心的威信群，通过群助手小程序（金燕小助手）管理威信群，为后续的社群营销和客户关系营销奠定基础。

如果银行的公众号不具备威信支付功能，可采用金燕惠公众号发放，营销入口仍然使用银行的公众号。

2、商超/便利店小程序购

为商超/便利店客户提供扫码自助购小程序，减少客户支付时间，提高客户购买体验，同时开通金燕卡支付红包，形成话题营销，便于活动更大范围的传播。

金燕卡支付红包，可根据支付金额设置，也可按周期支付次数发放红包，进一步刺激客户参与活动的热情。

参与活动的商户需注册威信小程序，开通威信支付账户，并提供商户名称（品牌名或公司全称）、小程序扫码购商户号、小程序扫码购APPID、扫码购二维码、门店照片。

3、线上特惠（快递送货、线下取货核销）

通过在公众号提供线上特惠活动，吸引更多的客户参与活动，采用金燕卡支付立返红包。

金燕卡支付红包，可根据支付金额设置，也可按周期内支付次数发放红包，进一步刺激客户参与活动热情。

小程序购只限于商超/便利店自己的商品，需注册小程序，并现场取货。线上特惠可汇集多家商户的商品，也可由金燕惠组织商品，采用快递或上门取货的形式。线上特惠不用注册小程序，不用开通微信支付账户。

4、一元洗车（现金返还）

主要依托金燕车生活小程序，开展一元洗车活动，并提供相应车主服务，提高客户活跃度、扩大宣传。

参与活动的商户需提供特价服务，例如10元，通过金燕卡支付返9元。金额也可自由设置。

商户需开通微信支付，用于资金结算。

5、线上充话费返现金

采用金燕卡支付返现金，最高返100元。可设置10元、20元、30元、50元和100元话费。

通过导出本行客户的手机号，或在营业网点由大堂经理或合作商户登记客户手机号的形式，登记成功后即可用金燕卡线上充值，充值成功即享现金。

6、ODS数据营销

省联社接口，基于内部的ODS业务查询系统。

方案另外提供。