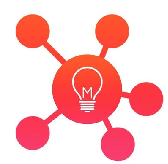
****

**数字化商业系列**

**金融业务智慧场景建设与运营**

**——场景挖掘、场景再造、场景运营——**

**【课程背景】**

2B2C，是未来金融2B业务的关键。在消费金融领域，赋能商家B端依托大数据中台挖掘消费者的消费场景，通过智能终端构建消费场景，并实施场景化运营，来帮助B端实现业绩增长，从而促进消费金融业务的发展。

**【课程收获】**

* 了解挖掘消费场景的方法
* 掌握构建消费场景的方法
* 掌握消费场景运营的基本思路

**【参与人员】**

本课程适宜于：全体员工

**【课程纲要】**

**一.2B2C业务，B端经营的痛点分析**

1. 实体商户的传统经营模型
2. 常见问题：模型导向错误（流量问题、用户留存问题、用户复购问题）
3. 数字化时代商户业绩增长模型：从线性增长转向指数型增长
4. 指数型增长模型（Y=xⁿ）：X价值场景再造（建设）与用户链接密度n

**二、X：价值场景再造（消费场景建设）**

1. 搭建中台系统，为商户提供云化应用获取数据
2. 赋能商户展开目标和新客户的数据分析，洞察挖掘商户消费者的潜在消费场景
3. 设计场景，设计流程，并做好场景的数字化、智慧化设想
4. MVP+敏捷性开发，快速测试场景，完成数字化应用和智能终端的架设
5. 投放市场，对智能应用展开测试，并快速迭代

【案例】

1. 1919基于饭馆开设自动贩卖机
2. 某品牌快餐在高铁站开启自助无人售饭机
3. 可口可乐在公园架设自动贩卖机
4. **n智慧化场景运营，实现用户的无限链接**
5. n，链接密度的诠释：链接、触达与反馈
6. 链接：通过场景智慧化改造，完成流程节点设计

* 线下场景智慧终端布局
* 线上基于LBS定位系统实现快速查找

1. 触达：智慧终端设施的布点与线上虚拟终端的布局
2. 反馈：智能终端的交易

* 策略：与商家合作，促使用户产生消费习惯
* 用户体验：强化用户体验设计

【案例】

农行X天府通X数字人民币，依托智能终端自助充值系统

农业X麦当劳自主点餐机的满30减20活动