

广发银行梅州分行零售客群营销

- ◆ **品牌名称：**广发银行梅州分行
- ◆ **所属行业：**金融类
- ◆ **执行时间：**2022.05.26-12.31
- ◆ **参选类别：**金融类

夏日畅享 多重好礼任意领

抽奖记录

抽奖次数: 0

一重好礼

加企业微信, 最高领**18.88元** 已完成

首次添加企业微信且通过好友验证可获1次抽奖机会

二重好礼

开卡有礼, 最高领**38.88元** 去领取

完成开卡且财富值达标1星级以上可获1次抽奖机会

三重好礼

精选理财, 最高领**88.88元** 去领取

体验我行优势产品可获1次抽奖机会

四重好礼

财富升级, 最高领**888.88元** 去领取

完成资产提升可获1次抽奖机会

五重好礼

E秒贷, 最高可贷**20万元** 去领取

成功申请使用即有机会获取88.88元微信立减金

本次活动由银联科技提供技术支持
最新解释权归广发银行股份有限公司梅州分行所有

活动主页

E路有礼 如虎添E 最高可贷20万

抽奖记录

抽奖次数: 0

¥88.88

最高可领微信立减金

去申请

活动规则

活动时间: 2022年5月20日至2022年9月30日

活动对象: 广发银行梅州分行特邀客户

如何获取抽奖机会: 活动期间申请广发银行E秒贷产品并放款成功, 即可获取1次微信立减金抽奖机会

活动奖励: 28.88/38.88/48.88/68.88/88.88元微信立减金

我的奖品: 中奖记录可在活动页面“抽奖记录”处查看

使用须知: 兑换成功后, 可前往个人微信-“我”-“卡包”-“券和礼品卡”查看微信立减金券, 微信支付绑定广发银行借记卡, 在任意商户处消费时切换为广发银行借记卡即可使用微信立减金

温馨提示: 活动期间, 同一客户仅可参与一次活动, 同一手机号码且同一证件号均视为同一客户, 参与次数和交易时间以我行系统记录为准, 活动过程如发现违规行为有碍于其他客户公平参与, 我行有权取消此行为的客户参与活动的资格, 并扣除参与该活动所获得的抽奖机会

免责声明: ①本次活动不兑现, 不找零, 如果有退货交易行为不另行补偿; ②本次活动奖品数量有限, 领完即止; ③本广告宣传资料仅供参考, 不构成法律要约, 文中涉及内容, 均不构成对任何人的投资建议, 亦非向他人发出购买/业务办理邀请, 活动具体内容如有变更, 以广发银行最新资料或公告为准, 业务详情请咨询我行网点或致电我行24小时客服热线4008308003; ④参与活动期间表示同意上述活动规则; ⑤如有疑问, 可详询我行各大网点。

本次活动由银联科技提供技术支持
最新解释权归广发银行股份有限公司梅州分行所有

五重礼活动页

资产提升 红包包大奖 财富升级 晋升有礼

抽奖记录

抽奖次数: 0

¥88.88

最高可领微信立减金

去升级

¥888.88

最高可领微信立减金

去升级

活动规则

活动时间: 2022年5月20日至2022年9月30日

活动对象: 广发银行梅州分行特邀客户

如何获取抽奖机会: 活动期间客户财富升级值提升达标4星(财富客户)标准, 可获得48.88/58.88/68.88/88.88元微信立减金红包抽奖机会一次; 新客户财富升级值提升达标7星(私银客户)标准, 可获得388.88/488.88/688.88元微信立减金红包抽奖机会一次

活动奖励: 达标4星 48.88/58.88/68.88/88.88元微信立减金 达标7星 388.88/488.88/688.88元微信立减金

我的奖品: 中奖记录可在活动页面“抽奖记录”处查看

使用须知: 兑换成功后, 可前往个人微信-“我”-“卡包”-“券和礼品卡”查看微信立减金券, 微信支付绑定广发银行借记卡, 在任意商户处消费时切换为广发银行借记卡即可使用微信立减金

温馨提示: 活动期间, 同一客户仅可参与一次活动, 同一手机号码且同一证件号均视为同一客户, 参与次数和交易时间以我行系统记录为准, 活动过程如发现违规行为有碍于其他客户公平参与, 我行有权取消此行为的客户参与活动的资格, 并扣除参与该活动所获得的抽奖机会

免责声明: ①本次活动不兑现, 不找零, 如果有退货交易行为不另行补偿; ②本次活动奖品数量有限, 领完即止; ③本广告宣传资料仅供参考, 不构成法律要约, 文中涉及内容, 均不构成对任何人的投资建议, 亦非向他人发出购买/业务办理邀请, 活动具体内容如有变更, 以广发银行最新资料或公告为准, 业务详情请咨询我行网点或致电我行24小时客服热线4008308003; ④参与活动期间表示同意上述活动规则; ⑤如有疑问, 可详询我行各大网点。

本次活动由银联科技提供技术支持
最新解释权归广发银行股份有限公司梅州分行所有

四重礼活动页

仅展示部分活动页面

尝鲜广发好产品 精选理财 财富增值

抽奖记录

抽奖次数: 0

去申购

活动规则

活动时间: 2022年5月20日至2022年9月30日

活动对象: 广发银行梅州分行特邀客户

如何获取抽奖机会: 从在我行购买结构性存款、理财、花样存三款产品在一种的客户在活动期间首次购买结构性存款、理财、花样存三款产品在任一种, 即可获取1次微信立减金抽奖机会

活动奖励: 38.88/48.88/58.88/68.88/88.88元微信立减金

我的奖品: 中奖记录可在活动页面“抽奖记录”处查看

使用须知: 兑换成功后, 可前往个人微信-“我”-“卡包”-“券和礼品卡”查看微信立减金券, 微信支付绑定广发银行借记卡, 在任意商户处消费时切换为广发银行借记卡即可使用微信立减金

温馨提示: 活动期间, 同一客户仅可参与一次活动, 同一手机号码且同一证件号均视为同一客户, 参与次数和交易时间以我行系统记录为准, 活动过程如发现违规行为有碍于其他客户公平参与, 我行有权取消此行为的客户参与活动的资格, 并扣除参与该活动所获得的抽奖机会

免责声明: ①本次活动不兑现, 不找零, 如果有退货交易行为不另行补偿; ②本次活动奖品数量有限, 领完即止; ③本广告宣传资料仅供参考, 不构成法律要约, 文中涉及内容, 均不构成对任何人的投资建议, 亦非向他人发出购买/业务办理邀请, 活动具体内容如有变更, 以广发银行最新资料或公告为准, 业务详情请咨询我行网点或致电我行24小时客服热线4008308003; ④参与活动期间表示同意上述活动规则; ⑤如有疑问, 可详询我行各大网点。

本次活动由银联科技提供技术支持
最新解释权归广发银行股份有限公司梅州分行所有

三重礼活动页

快来试试您的手气 抽个红包吧

抽奖记录

抽奖次数: 1

奖品已发放

活动规则

活动时间: 2022年5月20日至2022年9月30日

活动对象: 广发银行梅州分行客户, 首次添加广发银行梅州分行客户经理企业微信的社保、财富客户

如何获取抽奖机会: 添加我行“企业微信”, 可获得3.88-18.88元微信立减金红包抽奖机会一次

活动奖励: 3.88/6.88/10.88/16.88/18.88元微信立减金

我的奖品: 中奖记录可在活动页面“抽奖记录”处查看

使用须知: 兑换成功后, 可前往个人微信-“我”-“卡包”-“券和礼品卡”查看微信立减金券, 微信支付绑定广发银行借记卡, 在任意商户处消费时切换为广发银行借记卡即可使用微信立减金

温馨提示: 活动期间, 同一客户仅可参与一次活动, 同一手机号码且同一证件号均视为同一客户, 参与次数和交易时间以我行系统记录为准, 活动过程如发现违规行为有碍于其他客户公平参与, 我行有权取消此行为的客户参与活动的资格, 并扣除参与该活动所获得的抽奖机会

免责声明: ①本次活动不兑现, 不找零, 如果有退货交易行为不另行补偿; ②本次活动奖品数量有限, 领完即止; ③本广告宣传资料仅供参考, 不构成法律要约, 文中涉及内容, 均不构成对任何人的投资建议, 亦非向他人发出购买/业务办理邀请, 活动具体内容如有变更, 以广发银行最新资料或公告为准, 业务详情请咨询我行网点或致电我行24小时客服热线4008308003; ④参与活动期间表示同意上述活动规则; ⑤如有疑问, 可详询我行各大网点。

本次活动由银联科技提供技术支持
最新解释权归广发银行股份有限公司梅州分行所有

一重礼活动页

背景和初衷

为了进一步夯实零售客群建设工作基础，充分运用金融科技赋能业务发展，广发银行梅州分行开展2022年线上化客户营销活动，**依托手机银行、微信等行内外线上平台，提升市场活动触达率，扩大活动受众面，强化线上化拓客、养客的能力。**

目标

提高添加企业微信客户数、新增零售基础客户（1星级及以上）、新增财富管理客户（4星级及以上）、新增私人银行客户（7星级及以上）、新增E秒贷客户数量，对不同客户类型开展维系留存活动，**通过微信公众号平台，搭建H5活动，以达到获客、粘客、养客的目的。**



受制于总分行数据传输，新增达标客群无法实时更新，需要人工辅助跟进。



权益获得与核销，能让客户感受到好处，并进一步激发客户参与更多活动。客户达标抽奖获取权益（微信立减金）后，权益核销率较难提升。



疫情对投资、消费、生产等经济活动造成明显负面扰动，叠加要素短缺、原材料等生产成本上涨等因素，企业、居民信贷需求均明显减少，信贷业务推动受到影响。

人们对添加企业微信接受度比预想中高



微信作为生活沟通媒介，企微做为工作沟通、客户联系媒介的观念逐渐被更多人接受。除此之外，银行也在用更多的‘内容’打动客户，使其更乐意去添加银行企微福利官、客户经理企微，这些‘内容’包括获得专属服务、第一时间获得产品和活动信息以及添加赢好礼等。

让银行客户迈出第一步要多种策略相互配合



让客户对一个页面形成认知，在该页面中活跃/留存及最终业务转化，有不同的逻辑与方式

- 1) 活动：用权益吸引客户；
- 2) 方案：替客户解决一切烦恼，提供一揽子方案，让客户换其他手机银行APP的成本提高；
- 3) 客户教育：结合理财产品特点做展示。

01

云部署H5形式提供在线营销阵地，对理财产品进行卖点包装，实现客户在线申购。经过身份校验后，达标客户进入活动专区进行抽奖，实时发送权益。

核心策略

02

- **白名单检验：**对客户身份进行区别，识别用户状态，达标客户将获得抽奖机会；
- **抽奖环节短信校验：**客户抽中奖品在派发奖品时，进行短信校验，屏蔽管户经理道德风险。

创意策略

精准营销

客户在活动页面参与活动时将被引导登录，并与行方所提供的白名单进行匹配，以识别客户状态(资产等级、是否新客、是否达标)等，以进行精准营销。

亮点

创意性

做为微信服务商，数驰使用微信支付平台提供的标准化营销产品‘微信立减金’做为客户权益。微信立减金是方便银行在自有流量场景（APP、公众号、小程序等）发放微信支付银行代金券的营销工具，可以毫无障碍的使用全部微信支付代金券能力（领取提醒、到期提醒、自动插卡包等），**银行还能根据自己的需要个性化定义活动形式（开卡返券、大促活动送礼等），便捷高效的引导用户领券用券，进而满足银行在自有流量场景的个性化营销诉求。**

实施过程

Step1

在行方渠道进行活动的营销推广。

Step2

根据客户抽奖、核销情况，优化页面设计及客户交互流程，包括按钮小红点、抽奖-派奖环节优化，以提醒客户进行抽奖，提高客户粘性。

Step3

对一重好礼“添加企微”活动页面进行优化，新增客户经理企微曝光，增加客户在线自主添加企业微信。

执行

媒介应用的优化 与组合

微信公众号、企微微信与行方自有营销渠道相互配合，做为新客、老客营销工具，对活动进行曝光与宣导。

受众参与互动的 营销场景

通过公众号、企微、短息等点击活动链接进入活动页面，及线下厅堂做视频、单页宣传，客户扫码进入活动页面。

运用数据调控过 程和优化策略

- 对活动进行埋点，统计客户操作路径，知悉客户最感兴趣的活动，发现客户流失环节并进行优化；
- 自动化监测权益数量，实时监控权益派发情况及剩余权益数量，当活动权益低于阈值时将发送短信给运营人员进行预警。

一重礼

1.7k

新增添加企业微信人数

3.9k

累计达标可抽奖人数

229%

达标率

二、三重礼

1k

新增开卡、理财
体验客户数

2k

累计达标可抽奖
人数

200%

达标率

四重礼

0.8k

新增财富管理客
户数

1.5k

累计达标可抽奖
人数

188%

达标率

五重礼

0.75k

新增E秒贷客
户数

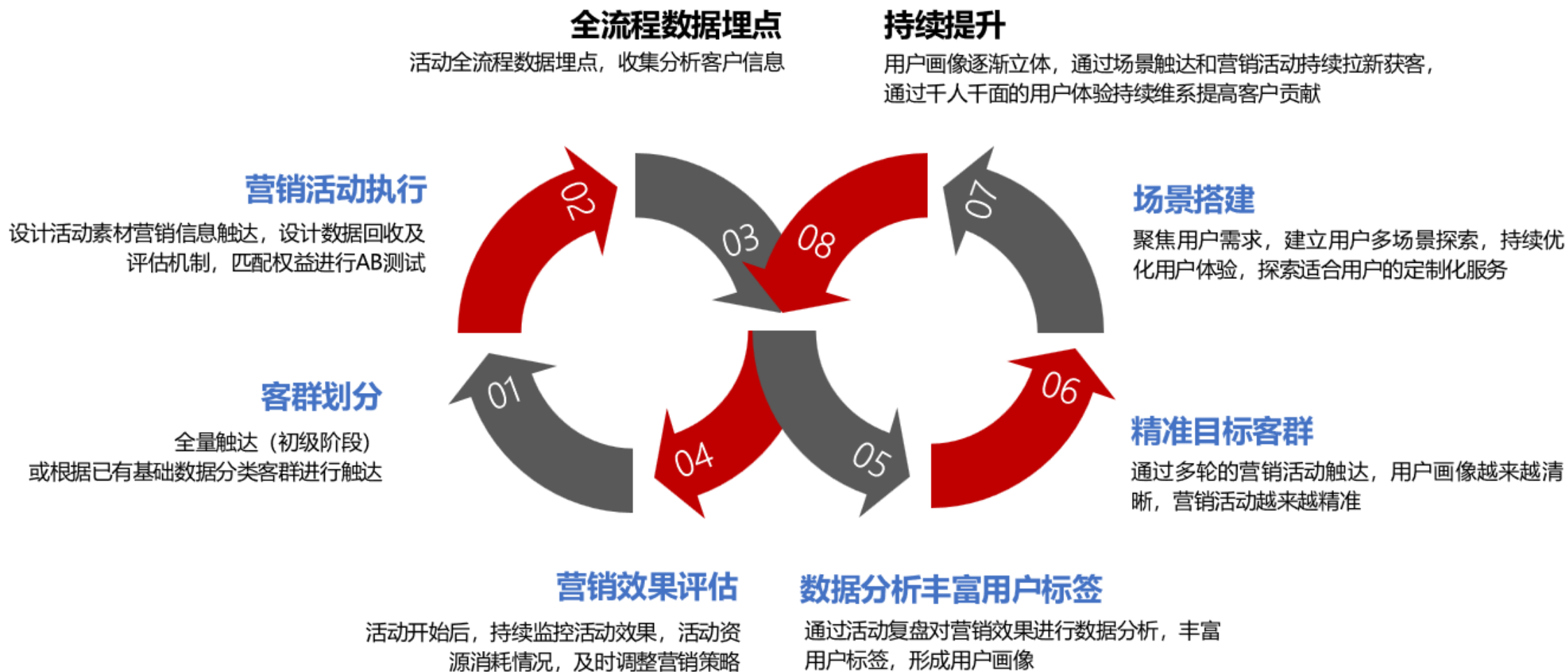
1k

累计达标可抽奖
人数

133%

达标率

数驰科技借助H5及微信支付银行营销工具，在满足银行数据、信息安全的前提下，**高效开发、便捷部署**，为银行提供**在线营销阵地**，形成营销效果提升闭环全流程。



专区原型，其设计能支撑营销活动呈现，实现业务目标的达成。

01

专区活动交互符合客户体验逻辑，各页面设计图满足我方需求。

03

客群标签与活动规则，经过讨论，达成一致，并有较好的交付资料。

05

权益采购符合规范与要求。

02

活动上线后稳定运行，在活动数据检测与活动优化上能积极响应。

04