

# 双十二金融 营销全解析

从活动起源到销售策略

汇报人：XXX

日期：20XX.XX



# 目录

01

## 双十二活动沿革

深入了解双十二商业逻辑

02

## 双十二金融策略

双十二金融产品定位

03

## 销售业绩提升法

提升产品知名度策略

04

## 吸引和保留用户的战略

优质产品服务吸引用户

05

## 双十二营销实施

双十二金融产品营销



## 01.双十二活动沿革

深入了解双十二商业逻辑





# 双十二的起源

## 背后的商业逻辑

### 01 双十二的起源

从单纯的促销到成为电商年末大战的起点

### 02 双十二商业逻辑

跨界合作、品牌推广、用户留存是双十二的核心

### 03 双十二影响电商

双十二已经成为电商行业的重要营销节点

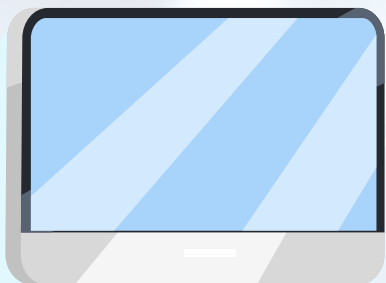
了解双十二背后的商业逻辑，为制定营销策略提供基础



# 双十二的发展历程

## 双十二活动的发展历程

了解双十二活动的起源和发展过程



### 首次双十二活动

阿里巴巴推出的全球购物狂欢节

01

### 规模持续扩大

各大电商平台纷纷加入双十二促销潮

02

### 全球影响力增强

双十二成为全球消费者狂欢的重要节点

03

# 双十二的商业模式

## 双十二电商推动力

电商平台的兴起和发展对双十二活动的商业模式产生了重要影响。



### 01 电商平台垂直运营

电商平台通过垂直化运营满足不同用户需求

### 02 平台拓展合作模式

电商平台通过拓展合作模式提供更多品牌和商品选择

### 03 线上线下融合营销

电商平台通过线上线下融合营销提供全方位购物体验



# 双十二的电商影响

## 双十二电商影响力



### 双十二全球购物节

电商平台丰富的促销手段助力双十二在全球范围内普及



### 零售业转型电商

电商平台对双十二的成功推广促使传统零售业走向电商化

电商平台的创新营销策略让双十二成为全球购物狂欢节



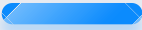
## 02.双十二金融策略

双十二金融产品定位



# 金融产品的市场定位

## 金融产品市场定位



通过市场定位确定金融产品的目标受众和差异化竞争优势



目标受众细分



根据用户需求划分  
不同目标群体

产品差异化



通过特色和功能与  
竞争对手区别开来

市场需求分析



了解市场痛点和需求，  
提供精准解决方案

# 双十二的营销策略

## 双十二营销策略的关键

了解双十二营销策略的关键要点，以提升金融产品销售业绩。

01

### 打折促销

利用折扣力度吸引客户购买

02

### 赠品活动

提供赠品以增加产品吸引力

03

### 积分激励

通过积分奖励机制吸引用户参与

04

### 品牌合作

与优质品牌合作，提升产品知名度

# 营销手段的运用

## 促销活动的利弊

了解促销手段的优势和劣势，以便更好地应用于营销策略。



### 打折

吸引客户，但可能影响产品  
价值



### 赠品

增加购买欲望，但可能增加成  
本



### 积分

提升客户忠诚度，但可能造成滥  
用



# 金融产品销售的推动力

## 金融产品销售推动因素

金融产品销售的推动力是提升业绩的关键

01



### 把握市场需求

根据市场需求定位产品

02



### 有效营销手段运用

利用打折、赠品、积分等手段吸引用户

03



### 优质服务的提供

提供优质的产品和服务以吸引和保留用户



## 03.销售业绩提升法

提升产品知名度策略

# 提升产品知名度的策略



## 提升销售业绩的关键因素

探索提升产品知名度的策略

### 社交媒体推广

利用社交媒体提高品牌知名度

### 合作伙伴营销

与行业领先企业合作推广

### 广告投放

通过广告渠道扩大产品曝光度



以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：  
<https://d.book118.com/126014103020011003>