



MFB每月課程總結

日期：109年11月

課程名稱：金融行銷

助教姓名：尹秦清



課程總結



■ What is marketing

- CCDVP. Create, communicate, deliver value to target customers and make profit.

- STP + 4P

■ Marketing flow

- Strategy marketing
- Functional marketing
- Tactical marketing



課程總結



■ 判斷我們的行銷做得好不好的標準

- 有無清楚的目標顧客
- 有無給出獨特的價值
- 有無拿回拿應得利潤

■ 案例分析

- Citizen Hotel (藍海策略)
- 玉山銀行 (Fintech)
- 7-Eleven轉型 (目標顧客改變)



MFB每月課程總結

日期：109年12月

課程名稱：金融行銷

助教姓名：尹秦清



課程總結



■ 產品

- 產品生命週期(Product Life Cycle)
- 研發與產品週期
- 如何提升產品價值?

■ 價格

- 策略與價值/Strategy and Value)
- 創造價值與傳遞價值
- 定價模式/Pricing Models
- 差別定價



課程總結



■ 通路

- 虛實整合與全通路（Omni channel）
- 全通路行銷的三步驟
- 參與行銷，增進品牌親和力

■ 溝通

- 溝通方式：言語、非言語的溝通
- 傳遞品牌故事
- 如何設計品牌故事



MFB每月課程總結

日期：109年1月

課程名稱：金融行銷

助教姓名：尹秦清



課程總結



■ 策略行銷

- 公司如何差異化？
- 藍海策略
- 三明治策略

■ 如何跳脫競爭？

- 逆向操作
- 跨界演出
- 凸顯個性



課程總結



■ 創新成長矩陣

- 核心
- 鄰近
- 變革

■ 商業模式

- 商業模式九宮格
- 價值主張圖
- 平台經濟