

随着公域时代红利的消失，“私人化”的情感连接愈加困难，在这种背景下，金融服务类产品客单价高、决策周期较长、并且需要培养客户的足够信任。私域流量经营模式凭借自有平台低成本反复触达用户，已成为目前理想的转化渠道。

视频加载中...

[xss\_clean][xss\_clean]

“粮小财”就是中粮资本在2022年8月面向C端金融用户打造的会员生态服务平台，中粮资本以此为抓手，依托成员企业持续强化综合金融服务，提升客户服务能力，打造具有中粮特色的财富生态圈。



在粮小财平台，用户既可以咨询中英人寿保险产品，观看中粮信托的财富讲堂、参与精彩沙龙、与财富顾问建立连接，也可以在中粮期货中预约期货开户、观看会议直播、学习期货知识，这些已形成了专属投资顾问一对一连接的机制。在当前大多客户对营销普遍存在较强抵触情绪的情况下，粮小财借助私域场景的客户分层运营体系，将用户关注的金融投资理财相关内容定期输出，与目标用户建立情感联结，进而加速转化成交。

“接下来我们会创立‘中粮资本粮小财’小程序，里面会有各种金融百科知识、小财探店视频和业务单位客户建立我们的会员体系。未来几年还会上线我们的会员体系，参与活动兑换积分（活动举例），在积分商城里可以使用这些积分兑换礼品。外部目标客户我们会通过内容营销、裂变拉新、广告投放进一步扩展，目标是打造具有我们中粮特色的财富生态圈。”粮小财项目负责人表示。

用户全生命周期精细化运营

会员的进阶和激励体系，是高效地触达用户并减少流失的重要手段。

据介绍，京东云为粮小财建立的完整会员生态运营体系，聚焦在高净值用户群体并结合京东实践经验精细化运营，涵盖活动运营、内容运营、企微运营及会员积分，通过完整的运营体系方法论，实现了运营推广的可持续。

“因为粮小财平台整体相对复杂，非常考验团队的数字化能力和运营能力，而京东很好的满足了我们的需求，在短短一个半月的时间，我们就拿出了比较完善且适合我们自己的会员体系方案，在4个多月的时间里，我们上线了10个左右比较有趣有料的活动，和京东一起去合作，我们最终还是攻坚成功了。”粮小财项目运营负责人表示。



私域流量运营是一项长期工程，基于用户全生命周期价值体系的建立，京东云帮助粮小财以数据为基础不断迭代打法，有节奏、有策略地与目标客群做高效的互动，进而缩短用户的购买决策周期，提升多品类的转化复购。在达成第一阶段目标后，粮小财正在进一步丰富会员体系，为客户提供更完善的高价值服务，进一步打造具有中粮特色的财富生态圈。

随着金融行业公域流量成本日益增长，私域化的进程不断加快，金融企业亟需借助数字化转型利器来为私域运营体系赋能，做好用户沉淀，完善用户画像，精准触达客户最终实现转化。用高效的触达+有温度的运营，实现核心竞争力的提升，是中粮资本打造粮小财的初衷。京东云以数智化链接，帮助中粮资本从可持续营销向可持续商业和社会价值的创造更进一步。