

网上银行行业市场突围建议及需求分析报告

目录

前言	3
一、网上银行企业战略目标	3
二、2023-2028 年网上银行产业发展战略分析	3
(一)、树立网上银行行业“战略突围”理念	3
(二)、确定网上银行行业市场定位，产品定位和品牌定位	4
1、市场定位	4
2、产品定位	5
3、品牌定位	6
(三)、创新力求突破	7
1、基于消费升级的技术创新模型	7
2、创新促进网上银行行业更高品质的发展	8
3、尝试格式创新和品牌创新	9
4、自主创新+品牌	9
(四)、制定宣传方案	11
1、学会制造新闻，事件行销——低成本传播利器	11
2、学习通过出色的品牌视觉设计突出品牌特征	11
3、学会利用互联网营销	12
三、网上银行行业政策环境	12
(一)、政策持续利好网上银行行业发展	12
(二)、网上银行行业政策体系日趋完善	13
(三)、一级市场火热，国内专利不断攀升	13
(四)、宏观环境下网上银行行业定位	14
(五)、“十三五”期间网银行业绩显著	14
四、网上银行产业未来发展前景	15
(一)、我国网上银行行业市场规模前景预测	15
(二)、网上银行进入大规模推广应用阶	15
(三)、中国网上银行行业的市场增长点	16
(四)、细分网上银行产品将具有最大优势	16
(五)、网上银行行业与互联网等行业融合发展机遇	17
(六)、网上银行人才培养市场广阔，国际合作前景广阔	18
(七)、网上银行行业发展需要突破创新瓶颈	19
五、网银行业发展模式分析	19
(一)、网上银行地域有明显差异	19
六、宏观经济对网上银行行业的影响	20
(一)、网上银行行业线性决策机制分析	21
(二)、网上银行行业竞争与行业壁垒分析	22
(三)、网上银行行业库存管理波动分析	22
七、网上银行行业“专业化能力”对盈利模式的影响分析	23
(一)、网上银行企业盈利模式运作的关键	23
1、“专业化能力”对网上银行行业的重要性	23
(二)、怎样培养网上银行行业的业务能力	23
八、网银行业突破瓶颈的挑战分析	25

(一)、网上银行发展特点分析.....	25
(二)、网上银行的市场渠道挑战.....	25
(三)、网上银行 5-10 年创新发展的挑战点	26
1、网上银行纵向延伸分析.....	26
2、网上银行运营周期的挑战分析.....	26
九、“疫情”对网上银行可持续发展目标的影响及对策	27
(一)、国内有关政府机构对网上银行的建议	27
(二)、关于网上银行产业上下游产业合作的建议	27
(三)、突破网上银行企业疫情的策略.....	28

前言

网上银行行业的研究是该业务的基石。通过对网上银行行业的长期跟踪监测，分析行业的供需、特点、收购能力等方面，整合行业、市场、企业、用户等多层次数据和信息资源，为客户提供深入的行业市场洞察报告，以专业的研究方法，帮助您深入了解网上银行行业的相关信息，发现投资价值和投资机会，规避经营风险，提高管理和经营能力。同时，我们将深入探索网上银行未来 5-10 年的发展重点，准确把握行业竞争环境，更好地把握市场变化和行业发展趋势。本报告只可当做行业报告模板参考和学习，不可用于商业用途，也不提供其他商业价值，请自行决定是否购买，特此申明。

一、网上银行企业战略目标

网上银行公司计划在未来 5 年内继续拓展国内市场，在国内市场打造自有网上银行品牌，进行自主销售，通过进军大型商场、开设线下门店等方式扩大经营。未来计划在所有直辖市开设网上银行直销店、店铺。

二、2023-2028 年网上银行产业发展战略分析

(一)、树立网上银行行业“战略突围”理念

随着技术的飞速发展，市场在不断变化，许多公司采用新产品的速度也在加快，新的包围圈正在形成。网上银行行业中的公司必须具有“突破再突破”的概念。

1、技术部门和市场营销部门对国内外网上银行行业的技术和消费市场进行了详细调查，以确定该行业的发展方向。

2、在论证的基础上，做出突破网上银行产业战略的决定：研发符合市场方向的产品，并形成自身产品的优势（进一步明确了技术创新的发展思路：高端/中端/低端市场）。

(二)、确定网上银行行业市场定位，产品定位和品牌定位

网上银行行业市场定位，产品定位和品牌定位是三个主要的营销定位。任何成功的产品营销都必须有一个准确的定位，以适应这一阶段，例如王老吉的“怕上火”，农夫山泉的天然水，舒肤佳杀菌剂，阿里巴巴的中小企业交易平台等，定位是成功营销的第一步。

1、市场定位

网上银行行业的市场定位是指竞争对手现有网上银行产品在市场中的位置，在某种程度上，消费者或用户重视产品的某些特性，灵活性和核心利益。创造公司产品独特，令人印象深刻和独特的个性或形象，并通过一系列特定的营销组合将这种形象快速，准确，生动地传递给客户，并影响客户对产品的整体感觉。

比如网上银行市场可定位：城市中等收入及以上的家庭，有一定

经济基础,对新事物有较强的接受力,追求高品质的生活的客户群体。

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/778042143021006060>