

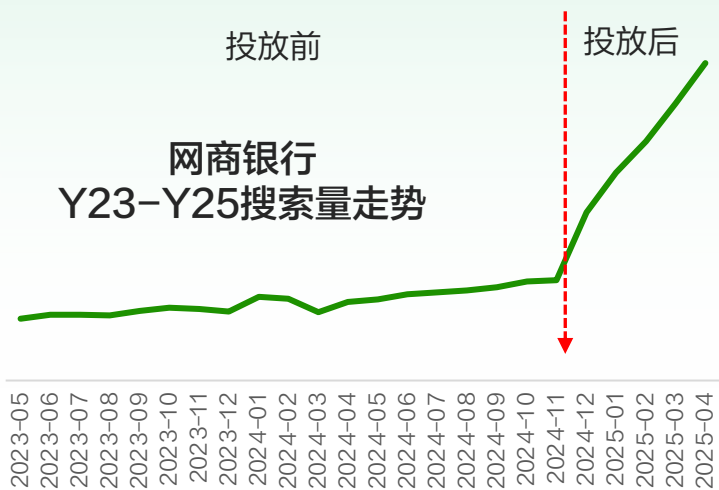
稳利宝理解不同人群的搞钱小目标， 六个月见证理财时尚单品诞生

- **品牌名称：**网商银行
- **所属行业（互联网）** 金融
- **执行时间：**2025.01.01-06.30
- **参选类别：**种草营销类

TOB小微金融起家的网商银行，欲打开TOC个人理财赛道 但，用户对平台业务的认知约等于0

平台声量低 你是谁？

投放前平台声量低、产品认知低
C端主动关注尚未形成



用户对互联网银行概念没感知
且易与支付宝生态混淆，品牌定位缺少锚点

新品心智弱 你有什么？

银行储蓄/企业信贷/理财工具
业务多但产品（尤其TOC）心智弱

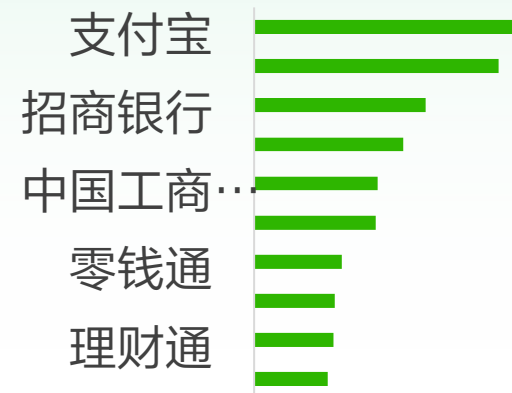


投放前品牌搜索基本以TOB业务为主
少量提及理财产品，但与平台关联认知不清

赛道竞争卷 为什么选择你？

稳健理财赛道的竞争格局已定
新品牌短期很难看见、被选择

稳健理财赛道内容渗透排名（2024.1-12，投前）



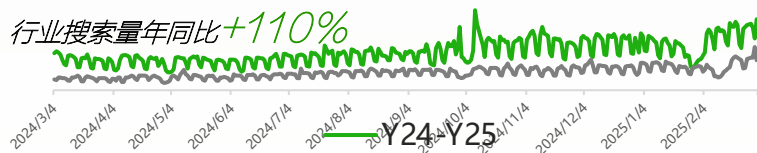
货币基金&支付宝理财&银行理财
三分天下，赛道心智渗透遥遥领先

结合小红书小白理财基因牵引选品

营销思路从打响平台转向打出爆品，用低门槛理财单品带动品牌

瞄准小红书「小白理财第一站」的沃土
在搞钱取经与分享中做产品的功课

有热度 金融理财赛道热度在小红书高速增长



有话题

小白搞钱互助区，讨论自成一派



有趋势

降低专业壁垒，卷动生活化理财

打工耽误赚钱

我的存钱plog

象限理财法

结合小红书小白理财攻略的基因
营销聚焦低门槛稳健产品**稳利宝**



网商银行

- × 平台业务解释成本高;
- × 没有核心买点连接用户;
- × 用户需要安装一个新APP



- ✓ 稳健理财产品教育成本低
- ✓ 匹配新手理财/保本理财需求
- ✓ 可在支付宝上购买产品

走出理财垂类赛道，在真实的存钱搞钱日常中 打造傻瓜式理财单品、实现不同人群的财富小目标

拓人群

走出理财垂直赛道
去日常生活里找「搞钱人」

人群X需求
X买点匹配

拓场景

机会人群X理财类目交叉洞察
找到命中痛点的沟通场景

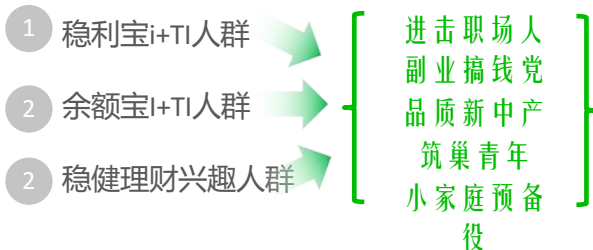
以品带牌
精细运营

拓矩阵

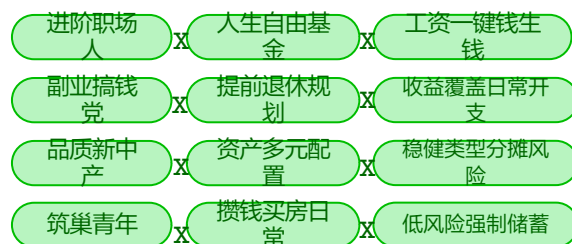
从稳利宝到X利宝系列
网商产品覆盖理财全象限

本品&竞品&行业三维度破圈

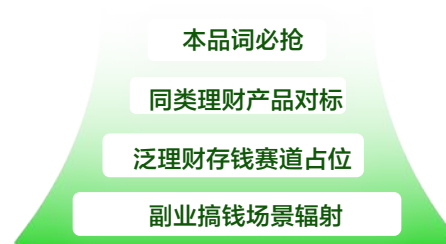
查漏补缺找到机会人群交集



实感场景转译理财利益点



搜索词拓展心智全面拦截



牵引产品矩阵精细化投放

SPU差异化定位覆盖各类理财偏好人群



从友商「收益X%」同质化传播话术 转向洞察看见不同人群的理财动机和偏好方式

稳利宝在友商TOC营销痛点:

内容严重同质化，简单粗暴晒收益率
但收益对比头部无绝对优势，作为后来者上位难

在小红书看见不同人理财背后「各有所求」

不同人群、不同理财动机、不同风险偏好
决定了产品利益点的沟通方式不同



看见不同理财人群

看见不同理财目标

看见不同理财方法

小白
大学生
夫妻
家庭
股民
体制内
家庭

存钱
储蓄
买房
结婚
赚零花钱
提前退休



*以上数据来自灵犀，「金融理财」类目下笔记词云按照人群和场景属性分类归纳

品牌/竞品/赛道三维度人群描摹，找到交集的机会人群

新品稳利宝人群资产量级小，竞品行业人群查漏补缺，捕获理财偏好相同的人群

看清自己的人

*稳利宝I+TI人群

新品
种草人群

稳利宝及相似
理财偏好人群

余额宝
种草人群

稳健理财
兴趣人群

挖掘竞品的人

*余额宝I+TI群

找到行业的人

*搜索或阅读过「银行理财」「稳健理财」「理财通」等关键词的人群

- 搞钱创业人群: 相似度0.99
- 家电以旧换新人群: 相似度0.99
- 奢派生活家: 相似度0.99
- 微型车人群: 相似度0.98
- 好孕预备役: 相似度0.98
- 恋爱修炼家: 相似度0.97
- 筑巢青年: 相似度0.97
- 惜命打工人: 相似度0.97
- 精致白领: 相似度0.96
- 游牧青年: 相似度0.94
-

品牌+竞品+行业高潜人群中 归纳五类生活方式人群

进击职场人

职场闯关人/惜命打工人/社会新鲜人

副业搞钱党

搞钱创业人人群/副业兼职人群

品质新中产

婚恋喜事/恋爱修炼家/备婚抄作业

筑巢青年

筑巢青年/智能家居/租房装修

小家庭预备役

奢派生活家/品质新中产/悦己新丽人

- 副业兼职人群: 相似度0.99
- 新房装修人群: 相似度0.99
- 家电新婚人群: 相似度0.98
- 智能家居人群: 相似度0.96
- 职场闯关人: 相似度0.95
- 筑巢青年: 相似度0.95
- 悦己新丽人: 相似度0.94
-

*以上人群相似度数据来自灵犀，近30天

运用灵犀交叉洞察，机会人群X理财类目下探，理解不同人的理财需求和偏好

*运用灵犀「交叉洞察」功能，机会人群圈包与金融理财类目下的搜索和内容洞察进行叉乘

人群	理财产品偏好	高频人群词	理财需求场景	搜索偏好	内容类型偏好
进击职场人	基金/债券/货币基金 (中低风险偏好)	小白/打工人/年轻人	工资储蓄进度/ 职业提升/ 旅游&留学基金	通过理财提升收入/ 人生自由基金/ 闲钱放哪里	存款目标如何达成; 通过理财稳稳增收; 存一笔人生自由基金
副业搞钱党	股票/黄金/基金 (中高风险偏好)	小白/大学生/打工人 (职场外发现大学生业余 创收需求)	职场规划、收入进阶/ 下班做副业/ 大学生生活费理财	下班做的副业/ 基金怎么入门/ 小白理财上手干货	小白快速上手干货/ 闲时理财
品质新中产	股票/银行理财/基金 (中高风险偏好)	投资者/股东/职场人	投融资/ 个人资产规划/ 家庭资产配置	今日金价/ 纳斯达克/ 美股	今日行情/ 大盘走势/ 宏观环境分析
筑巢青年	基金/定期/债基 中低风险偏好	小白/打工人/买房人	攒钱记账/ 买房装修/ 婚前准备	基金最近买什么/ 定期存款利率/ XX存钱法	产品选购指南/ 投资收益分析/ XX存钱法
小家庭预备役	货币基金/国债/基金 (中低风险偏好)	新手/女性/情侣	结婚备婚资金/ 情侣攒钱/ 家庭储蓄	存钱理财/ 支付宝理财/ 情侣攒钱APP	存钱为目标的理财法; 攒钱工具推荐

结合不同人群理财偏好，找准沟通场景、实感转译稳利宝利益点

人群	 进击职场人	 副业搞钱党	 品质新中产	 筑巢青年	 小家庭预备役
高频内容	通过理财提升收入 / 人生投资基金 / 闲钱放哪里	下班做的副业 / 基金怎么入门 / 小白理财上手干货	今日行情，大盘走势 / 个人资产增值 / 宏观环境分析	产品选购指南 / 投资收益分析 / XX存钱法	情侣攒钱APP；攒钱工具推荐；家庭储蓄规划
理财目标 & 偏好	以长线、稳定增收为主要目标，或通过理财攒出旅行等兴趣基金。中低风险偏好	把理财当作事业或投入业余时间研究理财增收。出于快速赚钱目的，风险偏好相对较高。	以投资为目的，中高风险偏好。相比储蓄更追求较高的投资收益；关注宏观环境	以强制储蓄为目标的理财，关注周期内的储蓄进度。风险偏好低，追求稳定钱生钱	以小家庭为单位设立共同的攒钱目标，作为应对人生大事的共同资金
需求场景	月薪xx一年攒出X万元 职场内外收入提升方法 存一笔人生投资基金	下班时间/体制内理财 自由职业理财覆盖开支 大学生业余理出零花钱	个人资产优化配置 高收入人群理财规划 宏观环境下如何应对	XX岁存钱买房进度打卡 装修预算计划表 小家庭存钱买房日常	情侣旅游基金 备婚预算 家庭财务规划
买点转译	1.每月顺手存工资，低门槛低风险的收入提升方式； 2.职场人的存款进度加速器	1.收益高于银行存款，周期灵活，满足创业期需求 2.副业新手的简单理财	1.对标人群偏好的银行理财 2.多元化投资，稳健型稳利宝分摊投资风险	1.买房人的存钱进度加速器，低风险强制储蓄。 2.容易上手容易坚持储蓄	1.情侣强制储蓄，共同积累 2.各种周期灵活存取，随时应对人生大事

内容种草不止在收益点，买点多元沟通让理财成为构筑好生活的一环

进击职场人

要对工资有概念X稳稳守住余额X一键转存工资钱生钱



CTR18%

副业搞钱党

副业开源分享X创业不易保守理财X稳健灵活积累创业资金



CTR15%

品质新中产

资产多元化配置X攻守型产品分配X稳利宝提升抗风险能力



CTR12%

小家庭预备役

小家庭记账复盘X提升共同储蓄X稳利宝加快家庭储备金进度



CTR10%

筑巢青年

30岁女生存钱买房日常X收支明细X稳健收益覆盖日常开支



CTR14%

搜索词层层拓圈全面拦截，立稳理财新品的心智锚点

30%

网商银行理财
网商银行稳利宝
稳利宝靠谱吗
稳利宝风险
稳利宝产品选哪个
网商银行定期存款

稳利宝

「本品词必抢」
拦截种草人群促转化



30%

交通银行理财
招商银行理财
平安银行理财
微众银行
工商银行理财
理财通

银行理财

「同类产品对标」
风险收益相近的理财产品拦截



25%

个人理财
闲钱理财
基金怎么买
基金理财
50万存款怎么理财
理财小白怎么理财
新手理财

理财存钱

「泛理财赛道占位」
机会扩张，成为理财人前排选项



15%

下班做的副业
女性创业
下班后兼职
副业搞钱
小成本创业
宝妈副业
体制内兼职

搞米

「副业场景辐射」
在创业副业场景里找到更多搞钱人



引入更多SPU投放,打造适配不同理财需求的理财产品矩阵

打造X利宝系列差异化的买点认知,让不同人群/不同理财段位/出于不同需求,都有适配的产品



全系产品own住理财四象限，覆盖不同风险偏好和理财目标的人

在投放中逐步细分不同产品的主力人群和内容策略，测出潜力象限牵引网商银行预算分配和选品策略

投资收益导向

稳稳闷声发小财X稳利宝

买点沟通：小白友好，稳中求赚抗波动

核心投放人群

职场进阶、稳健理财人群、反内卷女白领

平均CTR

13%

平均支付成本

20-30元



老手财富进阶X增利宝

买点沟通：与低风险产品互相补充，增厚收益

核心投放人群

品质新中产、副业搞钱、职场疗修

平均CTR

9%

平均支付成本

100-150元



较低风险

较高风险

灵活存取赚零花钱X余利宝

买点沟通：不费心脑子，P人躺平式钱生钱

核心投放人群

潇洒大学生、新鲜社会人、攒钱人群

平均CTR

11%

平均支付成本

10-15元



强制储蓄神器X月利宝

买点沟通：月光族救星，能攒还能赚的智能存钱罐

核心投放人群

攒钱人群、筑巢青年、小家庭预备役

平均CTR

11%

平均支付成本

50-70元



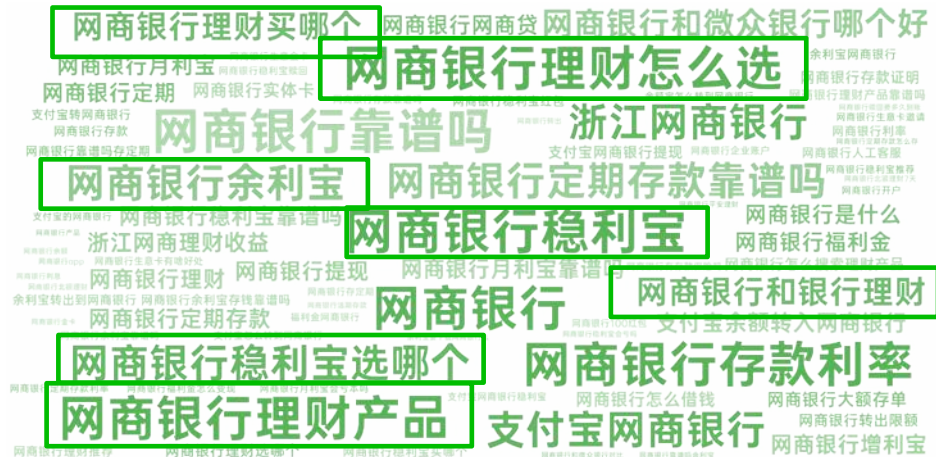
保本储蓄导向

品牌心智

稳利宝带动网商银行搜索同频增长



投后网商银行在toc理财产品及稳健理财赛道心智加深



赛道抢占

金融行业理财赛道阅读渗透TOP1 SPU



投放效率

