تسويق الخدمات المالية

مفهوم تسويق الخدمات المالية

يُشير تسويق الخدمات الماليّة إلى الاستراتيجيّات والتقنيّات التسويقيّة المستخدمة لخلق وزيادة الوعي بالمنتجات الماليّة واكتساب عملاء محتملين وتحويلهم إلى عملاء دائمين من خلال إجراء حملات تسويق مستمّرة.

أهمية تسويق الخدمات المالية

تتمثّل أهمية تسويق الخدمات الماليّة في الأمور الآتية:

- بناء علاقات موثوقة مع العملاء وتنميتها في مواجهة التحولات الماليّة الجديدة الطارئة.
- إشراك العملاء في العلامة التجاريّة.
- تحقيق أهداف تسويقيّة أخرى مثل؛ تقليل المخاطر، والتأكيد على الكفاءة، وتطوير الاتصالات المشتركة وغيرها.
- الاعتماد على محترفي التسويق داخل الصناعة.
- زيادة مشاركة العملاء في الخدمات الماليّة.
- ابتكار أساليب جديدة للخدمات الماليّة.

استراتيجيات تسويق الخدمات المالية

تتمثّل استراتيجيات تسويق الخدمات الماليّة في الأمور الآتية:

- التواصل مع العملاء
- التسويق الرقمي
- إعلانات الدفع لكل نقرة
- تحسين العلامات التجاريّة
- تصميم تجارب رقميّة جديدة
- إنشاء مراكز الخدمات الذاتية
- تحسين تجربة المستخدم
- تحليل البيانات.