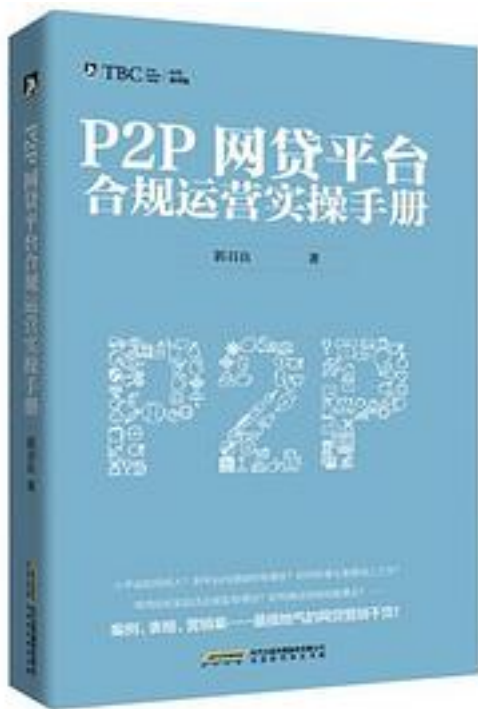


P2P网贷平台合规运营实操手册



[P2P网贷平台合规运营实操手册_下载链接1](#)

著者:郭召良

出版者:北京时代华文书局

出版时间:2016-5

装帧:平装

isbn:9787569908985

互联网金融行业的研究多集中在政策、资产、管理等方面，但对营销方面研究较少。本书通过笔者的实战经验和归纳总结，得出一些区别去其他方法的营销方法。笔者认为，互联网金融平台既有互联网的基因，又有金融的属性，所以在营销方面有很多区别于其他行业的不同，而只有把握好了这一行业的普遍性和特殊性，才能为营销活动打好思维基础。通过对目前P2P网贷平台的一些营销方式、方法、经验的有效提炼，能够从市场活动上为这一行业的健康规范发展提供一些标准性参考建议。这也正是笔者所认为本书能提供的价值和积极作用。

全书核心内容分为三部分，第一部分是关于P2P网贷平台的搭建，第二部分讲述了线上

的低成本推广，第三部分讲述了线下的推广方法。每章均配有详细的理论基础、方法讲解及案例展示，为读者全景展示P2P网贷如何整合资源、创新营销。

作者介绍:

郭召良：宜民贷（筹）运营经理，曾任多家知名P2P网贷平台运营经理、互金英才学院TM院长助理，多家知名金融网站专栏作者，中国国际经济技术合作促进会互联网金融专业委员会、亚洲互联网金融协会研究员，个人微信号gzl15631177257。

目录: 第一章 行业“投名状”

1.1 P2P网贷发展历程／002

1.2 业务模式／008

1.3 安全保障／011

1.4 第三方服务／013

1.5 上交你的“投名状”／017

第二章 人力、财力、物力

2.1 一份合格的商业计划书／020

2.2 触目惊心的网贷运营成本／024

2.3 靠谱的人力行政经理／032

2.4 人员怎么招／036

2.5 部门怎么组／038

2.6 战之能胜的团队／040

2.7 案例：饭团贷全年运营计划／045

第三章 平台搭建

3.1 搭建网站／056

3.2 接入第三方服务／058

3.3 完善资料，梳理流程／067

3.4 内测，内测，还是内测／070

3.5 如何披露信息／073

第四章 偏线上营销

4.1 运营策划人的心声／078

4.2 站内SEO／082

4.3 站外低成本SEO／086

4.4 线上精准付费推广／092

4.5 用户运营／098

4.6 内容运营：创造优质内容／107

4.7 内容运营：软文案例／118

4.8 活动运营（一）站内投标活动／125

4.9 活动运营（二）互动性传播活动／138

4.10 移动社交营销是趋势／155

4.11 移动社交营销之微信营销／159

第五章 偏线下营销

5.1 招商加盟（一），管理是关键／172

5.2 招商加盟（二）案例参考文案／179

5.3 五招搞定理财展会（一）执行五部曲／198

5.4 五招搞定理财博览会（二）案例展示／204

5.5 五招搞定投资人见面会／209

5.6 地推展业是持久战／216

5.7 校企合作，新思路／225

5.8 加入协会，找资源／230

5.9 案例分享：网贷小白如何在二线城市做到月成交额180万／233

附录

P2P网贷运营推广十问／240
新P2P网贷平台招聘部门经理工作说明／248
P2P网贷行业运营常用中英文词语对译／267
投资理财广告规范说明／270
鸣谢／273
．．．．． (收起)

[P2P网贷平台合规运营实操手册_下载链接1_](#)

标签

网贷

互联网思维

郭召良

互联网金融

运营

实在，不空谈！

经管投资

知音与指引

评论

有些过时了，但作为一本入门书，还是让我很惊喜，很良心很细致

入门读物，可以作为扫盲。不过现在这个行业也没有新进入者的空间了

打5星的是自己人吧, 讲的运营的东西多. 网贷最近才起来的新型理财平台, 让小企业借钱也容易了. 地推就是要有耐心.

中规中矩，没有惊艳点。

好玩

浅显易懂，比较接地气。自己好评下，也谢谢大家的支持。

通读了一遍，与市场上其他书相比比较接地气，有些思路还是挺有意思的。希望能写的更加深入一些，推荐。

内容丰富实用 观点及思路很接地气儿
很多内容除对于P2P实用外，也可以用于其他行业的运营推广 值得一读

非常好的书，我就是从业者，所以书写的好不好，我有话语权。

[P2P网贷平台合规运营实操手册_下载链接1](#)

书评

本书是对P2P网贷平台运营管理的原创性、专业性书籍，既有理论性也有实践性。书中凝聚了诸多业内咨询专家的深刻见解，从行业渊源到商业模式，再到具体的运营实践，一应俱全。我认为本书能为广大P2P网贷从业人员解惑，并能在P2P网贷平台运营方面带去一点帮助。

