

银行教育保险活动方案策划(优质5篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

银行教育保险活动方案策划篇一

无

以引客户为活动目的，与社区客户互动，进行项目社区文化营造与感受，带动新老客户，提高我行社区银行人气，吸引客户群的关注度，扩大社区银行的影响力与认知度。

三、活动内容要点

1. 活动内容

1) 体感游戏吸眼球

为达到吸引新老客户群认识我社区银行，走进我社区银行，特举办此项游戏活动以达到令人瞩目的效果。每周安排固定时段，在我社区银行门口(或能力可及范围内)开展体感游戏互动项目。此项游戏内容活动方式新颖脱俗，另外又起到一个全民健身的效果，定能吸引路过的客户，而这些驻足的客户，必定有我行正在寻找的客户群体。另外：参加体感互动游戏的`客户需在活动参加详情登记簿上签字留电话以作为我行客户信息来源。

2) 当客户吸引人群吸引至一定规模时，可继续开展有奖抢答环节。

到访客户既可体验体感游戏的乐趣，又可参加抢答问题的有奖回馈，宣传定能达到预期效果。

2. 交流话题建议

抢答问题建议如下：

1. 某银行是哪年成立的？

2. 某银行的经营理念是什么？

3. 某银行理财产品的产品规格有几种？问题可选择一些针对客户需求方面的。

3. 宣传方式(1)在社区银行周边小区的报箱内投递活动广告；

(2)在社区银行周边小区的电梯内、宣传栏张贴营销活动广告；

(3)通过微信宣传活动信息；

4. 活动反馈与跟踪销售行动计划

根据活动开展情况，由现场人员总结客户回答问题情况进行分析，有针对性的服务客户。对于参加游戏互动的客户，待游戏结束之后再进行有针对性的深度挖掘。

1. 目标客户

2. 客户组织

约访的新老客户当日来我行，由接待人员进行简单了解后进行分流引导，咨询客户带到咨询区，参加游戏客户带至游戏区登记，游戏开始时间由固定人员讲述游戏方式及注意事项后开始互动游戏和抢答游戏，对于回答正确我行问题的客

户给与渤海银行专属纪念品。

1. 时间

社区银行开业后的节假日或法定休息日均可

2. 地点

我行社区银行门口(或能力范围可及内)

xbox360体感游戏机1台3000元

纪念品100份0--500元(可用我行现有水杯或其他)

平板电视1台3000元(社区银行应自有此设备)

1. 通过本次活动预计带来的业务量

业务量不敢保，人气量肯定暴增

2. 通过本次活动预计带来的影响

务量。

1. 活动策划人：2人

职责：安排现场分区接待客户以及设备调试等流程分配

2. 活动协调人：3人

职责：接待来访客户并做好推广解释工作

3. 活动现场负责人：1人

职责：负责一切当日活动细则

1. 概念：营销策划方案是商业银行在进行金融产品或服务的市场销售之前，为使销售达到预期目标而进行的各种销售促进活动的整体性策划文书。

2. 作用：营销策划是针对某一客户开发和某一产品营销而制作的规划，它的任务是为将朦胧的“将来时”渐变为有序的“现在进行时”提供行动指南，由此而形成的营销策划方案则是商业银行开展市场营销活动的蓝本。

3. 特点：营销策划方案必须具备鲜明的目的性、明显的综合性、强烈的针对性、突出的操作性、确切的明了性等特点，即体现“围绕主题、目的明确，深入细致、周到具体，一事一策，简易明了”的要求。

结构模式

1. 种类：商业银行市场营销策划方案因其策划的对象不同，可分为大型优良客户营销策划方案、重大项目营销策划方案、市场调查策划方案、产品推介策划方案等等。

2. 结构：

在这部分内容中，策划者需分项简要概述以下内容：

1) 营销策划的全称。

基本格式是：**银行关于****营销策划书

2) 营销策划的部门与策划人。

营销策划：**银行**分(支)行客户部

主策划人：**x□**x□**x

3) 营销策划的时间。

****年x月x日

根据不同的营销策划对象(即营销策划项目), 拟定各自所应围绕的主题。营销策划主题是整个营销策划的基石和内核, 是营销策划的基本准绳。在阐述营销策划主题的基础上, 要对策划的项目情况作一简要的介绍, 包括项目的背景、项目的概况、项目的进展、项目的发展趋势等。

营销策划分析可以是逐项分类分析, 也可以作综合分析, 视策划的具体情况来定。

1) 项目市场分析。

宏观环境状况。主要包括宏观经济形势、宏观经济政策、金融货币政策、资本市场走势、资金市场情况等等。

项目市场状况。主要包括现有产品或服务的市场销售情况和市场需求情况、客户对商业银行新产品或服务的潜在需求、市场占有份额、市场容量、市场拓展空间等等。

同业市场状况。主要包括同业的机构、同业的目標市场、同业的竞争手段、同业的营销方式、同业进入市场的可能与程度等等。

各种不同的营销策划所需的市场分析资料是不完全相同的, 要根据营销策划需要去搜集, 并在营销策划中简要说明。

2) 基本问题分析。

营销策划所面临的问题和所要解决的问题, 这些问题的生成原因是什么? 其中主要原因有哪些? 解决这些问题的基本思路如何确定, 出发点是什么? 通过何种途径, 采取什么方式解

决?等等。

3) 主要优劣势分析。

主要优势分析：围绕营销策划主题，将要开展某一方面的市场营销活动(如市场调查、新产品开发、市场促销、广告宣传等)，拥有哪些方面的优势，主要是自身优势(即自身的强项)分析，也应考虑外部的一些有利因素。营销策划就是要利用好有利因素，发挥出自身优势。分析优势应冷静客观，既不能“过”，也不能“不及”，要实事求是。

主要劣势分析：主要劣势分析就是分析与将要开展的市场营销活动相关联的外部一些不利因素和自身的弱项、短处等。营销策划就是要避免和化解这些不利因素，如何弥补自身的不足，错开自身的弱项。

主要条件分析：主要条件分析就是分析将要开展的市场营销活动所需要的条件，包括已具备的条件和尚须创造的条件，逐一系列出，逐一分析，以求得资源的最佳利用与组合。

第四部分：营销策划目标

不同项目的营销策划，有各自不同的营销策划目标，而营销策划目标大多由一些具体的指标所组成。拟订营销策划目标，要实事求是，经过努力能够达到。

第五部分：营销执行方案(即保障措施)

制订营销执行方案，是营销策划的重头戏，是对市场营销活动各环节、各个方面工作的精心设计、周密安排和逐一布置与落实，是营销活动组织、开展的脚本。

制订营销执行方案应考虑以下问题：

- (1) 理顺本次营销活动所涉及的各种关系。
- (2) 把握本次营销活动的重点和难点。
- (3) 确定本次营销活动应采取的策略。
- (4) 弄清楚开展本次营销活动可利用的人、财、物等方面的资源与条件，确定好策划预算。
- (5) 本次营销团队人员的组成，各参与部门及人员在本次营销活动中所应完成的任务、所应承担的责任和所应充当的角色。
- (6) 开展本次营销活动的监控、反馈机制和传导系统。
- (7) 完成本次营销策划任务的时间安排(分阶段任务)。
- (8) 开展本次营销活动可能出现的突发问题与应急措施。
- (9) 对本次营销活动的考核奖惩方式。

银行教育保险活动方案策划篇二

教师节，为使广大教职工过一个有意义的节日，向社会各界全面展示教育取得的辉煌成就，经镇教育办研究决定，现提出如下实施方案：

一、指导思想

二、活动安排

2、邀请镇人大、政协领导、离退休领导、教师代表到部分学校走访、参观、座谈，听取广大干部教师对教育工作的意见和建议。

3、加大力度，广泛宣传教育成果。从9月1日—10日镇教育办

公室充分利用板报、展板、宣传材料重点宣传优秀教师、师德教风典型、教育教学质量、中考成果，展现曲堤镇教育发展成就及前景规划。利用多种形式，大力宣传本单位优秀教师和学校教育教学改革的突出成绩。要组织广大教师认真学习和宣传《教育法》、《教师法》等法律法规。在学校门口、校园内悬挂庆祝教师节宣传标幅，营造尊师重教的良好风尚。

4、积极开展为教师办实事办好事活动。通过多种方式，积极为广大教师办实事、办好事，帮助广大教师解决工作、生活中的实际困难，切实改善教师的生活和工作待遇，特别要关心家境困难教师和农村教师的思想、学习、工作和生活，使他们能安心从教，乐于从教。

三、加强庆祝活动的组织领导

银行教育保险活动方案策划篇三

20xx年xx月xx日

中国银行借记卡、中银信用卡、长城信用卡。

陕西金岳楼珠宝店（西安市西大街219号）

活动期间在规定时间内持中行卡在指定商店刷卡消费即可享受“黄金每克266元，凭中行卡每克减2元，购物前一百名客户送转运珠”特惠。

- 1、客户需持中行卡刷卡消费方可参加活动；
- 2、持卡人需在结账时出示中行卡，并明示使用及参与活动；
- 3、活动不可兑换现金、不找零、不与其它优惠同时享受。
- 4、持卡人享受优惠后，商户须派专人填写《顾客签单记录表》

相关内容（见附表）；

5、优惠条款适用于参加本次优惠活动签约商户，如遇商户停业需提前告知；

6、中国银行在法律许可的范围内享有本次活动的最终解释权。

1、活动期间，合作企业对中行卡持卡人给予“黄金每克266元，凭中行卡每克减2元，购物前一百名客户送转运珠”优惠待遇。

2、合作商户需在店内摆放活动宣传品（电子显示屏等），按要求在活动期间提供中行卡持卡人相应优惠，并保证活动的顺利进行。

3、活动期间合作企业如未能按合同执行，中国银行有权追究其违约责任，并要求对方承担相应损失。

4、活动结束后，须将顾客签单记录表附带pos签购单据发送中国银行项目负责人进行审核，并由负责人组织完成项目后评价。

1、中国银行渠道中国银行短信平台

银行教育保险活动方案策划篇四

9月1日——9月10日，作为人民教师的您，只要出示相关工作证及身份证，而且您还在我行开办有定期存款或现场开通电子银行产品，除可以参加幸运大转盘赢欢乐卡外，我行还额外加送礼品一份哦，礼品数量有限，送完即止。

教师节当天，凡是进门办理任意业务的教师（以出示相关工作证为准），即送精美教师节贺卡一张。

一重礼：办理“园丁贷”，免抵押！免担保！利率打八折。

1、园丁贷是农商银行专门针对全区教师推出的一款量身定做信贷产品，凭个人信誉及家人担保即可办理，贷款额度最高达30万元。买车、买房、消费，低利率轻松贷回家。

2、贷款专享额度。活动期间，农商银行拿出5000万元“园丁贷”专享贷款额度，随到随贷。

3、利率享八折优惠，活动期间享受原利率8折优惠，利率最低为。

二重礼：富民理财，教师节专属高收益保本理财等您拿！

1、产品起售金额5万元。

2、预期年化收益率4%

3、期限：40天

4、募集期：9月7日-13日，9月14日起息。

三重礼：购买贵金属优惠多多。

教师是世界上最平凡却又最伟大的职业。为了祖国的发展建设，常常顾不上自己家人的身体健康，人们在歌颂教师的同时，很少会想到教师背后的家人为能让教师安心工作，付出了多少艰辛，承担了多少责任。关爱教师，也要关爱他们的家庭。在此，某银行联合普惠体检中心喜迎教师节，特推出“感恩教师节，关爱教师家属健康”为教师家属送真情活动，为教师的家属们送出一份健康的礼物，让家属们能及时了解自己的健康状况，有病早治，无病预防。

教师家属可享受以下关爱体检套餐：

- 1、仅需199元享价值284元体检套餐；
- 2、仅需299元享价值394元体检套餐；
- 3、仅需499元享价值779元体检套餐。

注意事项：体检前两日请勿食油腻食物、勿饮酒；受检前须空腹，备孕或已怀孕者请勿做dr检查。

仅限现金、银行卡、医保卡消费，不与其他优惠活动共享。

携带证件：教师资格证、户口本、身份证

9月8日，某农商银行府前支行为迎接教师节的到来，特举办了“教师节送温情，健康保健知识讲座”，感谢一直辛勤工作的园丁，为祖国培育了一批又一批栋梁之才！再次向辛勤的园丁致敬！

长治医学院康复中心赵教授为在场的各位老师详细讲解了针对教师职业病的一些保健动作及要点，同时赵教授也为现场的各位老师做了很多治疗肩周炎、颈椎病的一些动作示范，在场的各位老师表示讲解非常到位。

活动结束后，老师们认真的关注了农商银行府前支行的金融产品的宣传彩页，行长也向各位老师介绍了我行的存款、理财等金融产品和增值服务，各位老师对我行的利息和金融产品表示出很感兴趣，并且都关注了我行的微信公众平台，及时了解我行金融产品最新资讯。

银行教育保险活动方案策划篇五

无

以引客户为活动目的，与社区客户互动，进行项目社区文化

营造与感受，带动新老客户，提高我行社区银行人气，吸引客户群的关注度，扩大社区银行的影响力与认知度。

1. 活动内容

1) 体感游戏吸眼球

为达到吸引新老客户群认识我社区银行，走进我社区银行，特举办此项游戏活动以达到令人瞩目的效果。每周安排固定时段，在我社区银行门口(或能力可及范围内)开展体感游戏互动项目。此项游戏内容活动方式新颖脱俗，另外又起到一个全民健身的效果，定能吸引路过的客户，而这些驻足的客户，必定有我行正在寻找的客户群体。另外：参加体感互动游戏的客户需在活动参加详情登记簿上签字留电话以作为我行客户信息来源。

2) 当客户吸引人群吸引至一定规模时，可继续开展有奖抢答环节。

到访客户既可体验体感游戏的乐趣，又可参加抢答问题的有奖回馈，宣传定能达到预期效果。

2. 交流话题建议

抢答问题建议如下：

a. 某银行是哪年成立的？

b. 某银行的经营理念是什么？

c. 某银行理财产品的产品规格有几种？问题可选择一些针对客户需求方面的。

3. 宣传方式

(1) 在社区银行周边小区的报箱内投递活动广告；

(2) 在社区银行周边小区的电梯内、宣传栏张贴营销活动广告；

(3) 通过微信宣传活动信息；

4. 活动反馈与跟踪销售行动计划

根据活动开展情况，由现场人员总结客户回答问题情况进行分析，有针对性的服务客户。对于参加游戏互动的客户，待游戏结束之后再进行有针对性的深度挖掘。

1. 目标客户

2. 客户组织

约访的新老客户当日来我行，由接待人员进行简单了解后进行分流引导，咨询客户带到咨询区，参加游戏客户带至游戏区登记，游戏开始时间由固定人员讲述游戏方式及注意事项后开始互动游戏和抢答游戏，对于回答正确我行问题的客户给与渤海银行专属纪念品。

1. 时间

社区银行开业后的节假日或法定休息日均可

2. 地点

我行社区银行门口(或能力范围可及内)

xbox360体感游戏机1台3000元

纪念品100份0--500元(可用我行现有水杯或其他)

平板电视1台3000元(社区银行应自有此设备)

1. 通过本次活动预计带来的业务量

业务量不敢保，人气量肯定暴增

2. 通过本次活动预计带来的影响

预期影响给客户留下深刻印象的同时，配合理财及储蓄产品的销售，大幅增加网点存款和业务量。

1. 活动策划人：2人

职责：安排现场分区接待客户以及设备调试等流程分配

2. 活动协调人：3人

职责：接待来访客户并做好推广解释工作

3. 活动现场负责人：1人

职责：负责一切当日活动细则

1. 概念：营销策划方案是商业银行在进行金融产品或服务的市场销售之前，为使销售达到预期目标而进行的各种销售促进活动的整体性策划文书。

2. 作用：营销策划是针对某一客户开发和某一产品营销而制作的规划，它的任务是为将朦胧的“将来时”渐变为有序的“现在进行时”提供行动指南，由此而形成的营销策划方案则是商业银行开展市场营销活动的蓝本。

3. 特点：营销策划方案必须具备鲜明的目的性、明显的综合性、强烈的针对性、突出的操作性、确切的明了性等特点，即体现“围绕主题、目的明确，深入细致、周到具体，一事

一策，简易明了”的要求。