

最新理财营销方案 理财产品营销方案(优质5篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

理财营销方案篇一

通过“积累基金”、“消费体验”、“爱心奉献”等一系列参与性极强的活动，让少先队员们受到“爱国守法、明理诚信、团结友善、勤俭自强、敬业奉献”的公民道德教育。在活动中让少先队员们学一点经济知识，形成一定的经济观念，增长一些创造和支配财富的技能，培养学生自食其力的能力，并最终能成为对家庭、国家、人类富有感情和贡献的合格公民。

1. 突出“新”。活动形式和内容有新意，渗透公民道德教育，吸引少先队员参加。
2. 突出“广”。通过社会考察、社会实践等有广度的少先队活动，让队员多一些自主创造和内心体验。
3. 突出“实”。活动设计切实可行，贴近队员实际；活动过程全员参与，实践为主；教育目的富有实效性，培养队员们在金钱面前的诚实、自尊、责任、义务等道德素质。

宣传组织——创造财富——购物预算——消费体验——评比展示——爱心奉献。

20xx年5月1日——20xx年5月30日

（一）、宣传组织

召开少先队会议，阐明本次活动目的和意义，要求每一位队员学习一项本领，凭劳动去获得相应的报酬，用这部分财富进行一次有预算的消费体验，并用这次劳动所得去帮助一位需要帮助的人，培养独立自主的精神、团结合作的意识、勤俭节约的美德和乐于助人的品质。

（二）创造财富

这一活动最能培养队员独立自主的能力，也能使他们的创造才能在生活的体验中得到最高程度的发挥，可引导学生通过以下三种主要途径创造财富。

1. 学习一项本领。如写作、画画、书法、摄影等等，既做了自己喜欢做的事，又可通过投稿获得相应的报酬。
2. 学做一次义工。联系社区居委、餐馆、敬老院、. 邮局、商店等部门，安排队员们利用课余或双休日参加工作，获取劳动报酬。
3. 进行再次利用。积极发挥创造潜能，收集家里的各种废弃物，如废电池、废书报等，变废为宝，创造更多的财富。

另外鼓励学生“八仙过海，各显神通”，采用各种方法积累消费基金，但要“取之有道”，一定要在守法诚信的基础上获取，不得向家长索要，更不能靠不法手段获得。这一活动限制在一个月时间内，积累到20元钱后，写一份“财富来源表”，内容包括获取财富的数量、方式、时间等等，作为以后评比展示活动的依据之一。

（三）、购物预算

钱来得不容易，在体验到积累财富的艰辛后，才会懂得节俭

的真正含义。要求学生通过购物预算，把每分钱都用在刀刃上，培养他们从小养成正确的经济观念。“预算表”可包含以下内容：

- 1、我想购买哪些物品，各需要多少钱。
- 2、一种物品在不同的商店里出售是否有价格差，在哪里购买比较划算。
- 3、进行社会调查和资料查询，考虑怎样用最少的钱买到最实用的东西。
- 4、预算中可能剩余或超支多少钱，如果超支，该怎样解决。

通过以上预算，让队员们懂得管理和计划用钱，成为自己“小金库”的成功运营家，成为一个出色的小小“理财家”。

（四）消费体验

这一活动让队员走出校园，走进社会，走入广阔的经济世界，将本身已有的经济学知识、经验用于购物活动，并让队员在消费活动中多接触一些朋友，多了解一些周围的世界，融入社会，遵守公德，学会尊重他人，学会合作和团结等做人处世的原则。消费体验活动时间拟定于两日之内（双休日），学生可结伴同行，教师和家长不作指挥，可提以下几点要求：

- 1、有明确的消费目的，要珍惜自己的劳动成果，所购物品必须对自己有一定的实用价值，反对奢侈享受和挥霍浪费。
- 2、有辨别商品优劣的能力，能初步识辩商品的质量，可从包装、品相等方面比较辨别，买食品要注意保质期。
- 3、有确认商品价值的的能力，能初步估算商品的实际价值，

做到心中有数，避免上当受骗。

4、遵循社会经济规律，做一个礼貌的顾客，可以讨价还价，但不得无理取闹，要尊重经商者，树立明理诚信的小公民形象。

另外，鼓励队员们本着互惠互利的原则，几个人共同投资一部分钱买一件可以合用的物品，从中体会合作的快乐。活动结束后每人写一份购物体验心得，内容包括商品交易的时间、地点、交易方式（独资或合资）、商品名称、数量、单价、总价等等。

（五）、评比展示

在消费体验结束后，中队设立“红领巾消费协会”，负责评审队员们的消费成果。

1、从“财富来源表”中评审创造财富的途径是否正当合理，选取较为典型成功的事例，颁发“最佳创造”奖。

2、从“购物预算清单”中评审所包含和体现的队员们的价值观、支配财富的技能、设计购物计划的技巧。选取合理的设计颁给“理财专家”奖。

3、从“消费体验清单”中评审队员们的个人爱好、生活经验、情趣，看所购物品是否有意义、有实用价值，用钱是否合理，是否做到节俭；看所购物品是否有价值功能；看定价消费中怎样的投资方式能带来最为可观的效益，择优颁给“最佳投资”奖。

队员们在活动中增长了经济知识，锻炼了胆量，更受到了公民道德教育的洗礼和熏陶，懂得了有目的、有计划地去做一件事，懂得了守法、诚信、团结、节俭是做人的美德。而活动的最终目的并不是仅仅让孩子们学会经商或赚钱，而是要

帮助他们成为一个能干的、健全的、社会的人，成为能自食其力，并对别人有贡献的人。因此号召每位队员在自愿的前提下，把这次活动的成果用来帮助一个需要帮助的人。途径有：

- 1、帮助身边的困难同学。
- 2、慰问敬老院的老人。
- 3、寄给希望小学的伙伴。

理财营销方案篇二

1. 什么是理财？

所谓理财就是根据对风险的偏好和承受能力，合理安排资金的运用，并使之最大程度增值的过程。

2. 什么是股票？股票有何特点？

股票是股份有限公司签发的证明股东所持股份的凭证。特点：收益不确定、流动性高、抵御通货膨胀、风险性高、对投资者的要求高。

3. 什么是债券？

债券是发行人依照程序发行，并约金融投资理财知识定在一定期限还本付息的有价证券。

4. 什么是封闭式基金？

封闭式基金是指基金的发起人在设立基金时，限定了基金单位的发行总额，筹集到这个总额后，基金即宣告成立，并进行封闭，在一定时期内不再接受新的投资。

5. 什么是式基金？

式基金是指基金发起人在设立基金时，基金单位的总数是不固定的，可视投资者的需求追加发行。

6. 什么是投资组合理论？

从了解投资者的风险偏好和投资需求开始，确立投资目标，全方位选择投资渠道，作出合理的投资决策，在追求资产与负债匹配的基础上合理分配投资者资产，然后评估其业绩。

7. 真正的投资是什么？

真正的投资是用别人的钱为你赚钱，用别人的时间为你赚钱，用别人的智慧为你赚钱，用稳健投资创造的价值。

8. 什么是大额储蓄存款？

大额存款是国外银行很早就开办的一项业务，一般是吸引巨额存款而开办的，用存单的形式，利率由存款人与银行直接商订，存款确定、不计复利，存单未到期一般不能提前支取，而且除另有协议外，遇利率调整仍按原商定利率支付利息。存单记名，可挂失，面额不固定(这种形式近似协议存款)。

9. 什么是国债？

国债是以为筹措财政资金而向投资者发行的，并且承诺按一定利率、约定期限支付利息并按约定条件本金的债权债务凭证。

10. 债券有哪些特点？

安全性好、收益比银行存款高、流动性较强

11. 什么是金融债券？

金融债券是指银行及非银行金融机构依照程序发行并约定在一定时期内还本付息的有价证券。

12. 什么是企券？

企券是企业依据的程序发行的，约定在定期限还本付息的有价证券。它表示发行债券的企业和投资者之间的债权债务关系。

13. 个人或家庭投资目标有哪些？

不同人的投资目标各不相同，但一般可概括为下述几种：医疗或应付不测事件；积累退休养老金；积累教育准备金；购置房产汽车等；积累创业资金；弥补当前生活开支。

14. 如何确定合适的投资期限？

投资期限的长短反映了一个投资者对投资收益的预期，一般而言，实现投资目标所需的投资期限越短，期望的投资收益率越高，要求其风险承受能力就越高。

理财营销方案篇三

1、银行产品简介

动产（仓单）质押业务是中国兴业银行为客户提供的更为方便、快捷的金融服务。指客户以其合法所有且符合本行规定的动产或仓单质押，我行据此给予授信用于满足其生产经营流动资金需求。质押授信业务项下信用业务主要包括短期流动资金贷款、贸易融资、贴现、承兑、商票保贴等。

经过分析得出，三一重工股份有限公司主要从事工程机械的研发、制造、销售，是中国最大、全球第六的工程机械制造商。目前，三一混凝土机械、挖掘机、履带起重机、旋挖钻

机已成为国内第一品牌，混凝土输送泵车、混凝土输送泵和全液压压路机市场占有率居国内首位，泵车产量居世界首位，是全球最大的混凝土机械制造企业。因此对应的其所需要稳固市场份额，扩大销售量，那么就需要一项专门的银行产品来解决公司稳定的购销渠道和保证资金链的完整度，那么票据的办理问题的理财产品就显得由为需要，兴业银行推出的“动产（仓单）押质受信”产品，则可以则正好可以满足三一重工股份有限公司对于这一部分的要求，可以充分的满足其生产经营流动资金需求。

2、竞争对手分析

□1□swot分析：

向外界推广“动产（仓单）质押业务”，使兴业银行的新产品业务更为客户所了解。以扩大业务规模和提高银行信誉为目的，注重产品的创新发展，牢牢把握现有的客户，同时重视新客户的拓展，使其他具有潜在需求的客户对本银行的产品产生足够兴趣，对民生银行品牌的初步认可，催生出购买欲望，主动询问客户占有相当比例。不仅如此，对于所需要营销的集团——三一重工股份有限公司，这款产品对于公司可以使公司更加有效的进行资金的周转，利用银行资金，实现杠杆采购，减少应收账款，扶持经销商共同发展，扩大市场份额；密切与生产商和银行关系，利用生产商实力，易于获得银行融资支持，增强销售竞争优势。加快资金回笼，增加批量销售量，抢占市场份额。

1、营销渠道：

（1）普遍性销售。在兴业银行的分支行网点处，要求银行的柜台人员对每位有意向的客户提供此类产品及服务。这是最直接、高效的营销形式，既节约相应的销售费用，又能很快的让客户熟知产品的特性。

(2) 专营性销售。利用在本行开户的相关企业的稳定的客户源，向其中符合条件的一些中、大型企业推销，可以通过电话访问、登门拜访等方式，向其介绍本产品的特性，既可有效的提高销售效率，又能增加产品的市场份额。

(3) 利用atm□pos自助设备等银行的外部服务设备，通过在提取款项的过程中发布广告、提供产品信息、，从而提高该产品的知名度。

(4) 利用公交站牌和大、小型的户外广告牌，刊登介绍本产品的特性广告，做到产品良好的普及性。

(5) 选择中间商代理。由兴业银行授权代理销售产品的人员，代表本银行到客户居所、工作地点等场所面对面地为客户分析保障需求、介绍产品特色，完成产品的销售，并为客户提供相关后续服务。

2、营销理念：

(一) 以客户为中心的，注重个性化、优质化、差异化、效率化服务。形成良好的售后咨询服务联系群，方便解决客户的各种疑惑和要求，为他们提供全方位的银行服务。

(二) 以银行业务为主，品牌化、专业化营销。对外业务是所有商业银行的生存之本，既要满足大多数客户的需求，也要聚焦优质行业客户，拉动银行产品的发展。充分发挥自身优势，营销全国性行业大客户。

(三) 以产品为中心，形成全面的客户评价机制，第一时间了解客户的需求。在对外理财方面的卖点主要集中在现金管理、投资增值等方面，要突出银行产品的优势进行营销，使企业通过加强对流动资金的规划，使银企双方实现双赢。

1、促销策略：

(1) 利用在本行开户的相关企业的稳定的客户源，指派银行的工作人员向其中符合条件的一些中、大型企业推销，可以通过登门拜访的方式，向其介绍本产品的特性，既可有效的提高销售效率，又能增加产品的市场份额。

(2) 向原有的老客户提供体验式服务，将“动产（仓单）质押业务”给客户免费体验一段时间，让其亲身体会该产品的便捷、高效的特性。更直接、有效的推广本产品。

(3) 采用电话直销的方式以电话为主要沟通手段，合理地利用原有客户资源，与客户取得直接联系，并完成保产品的推介、咨询、报价、保单条件确认等主要营销过程的新型营销模式。这种方式简便，灵活，成本低。

(4) 采取让银行理财人员深入到各家规模公司去进行营销推广，先进行初步的沟通，让各家公司的管理人员对于“动产（仓单）质押业务”有一定的了解，再推荐使用该产品。

(5) 广告方式。利用公交站牌和各大、小型的户外广告牌，刊登介绍本产品的特性广告，还可以通过各大媒体如新浪、搜狐、新华网等以按钮或通栏广告的形式向全体公众告知“动产（仓单）质押业务”的信息，做到产品良好的普及性。通过这种方式，可以更加广泛的宣传新产品，提高知名度，在产品推出的初期能快速地进入市场，有利先一步抢占市场份额。

2、促销理念：

通过独特的，市场化的经营运作模式，发掘新的市场机会，开发培育新的市场核心客户，为他们开辟更大的发展空间。要通过提供专业水准的服务，使客户资产价值增加，让客户享受增值服务，实现共生共赢，共同发展的合作模式，使其经营风险降低，运营效率提高，并通过提供产品的服务，达成持续盈利的目标。适应当前经济金融发展趋势的变革，为

银行将来的开辟一条更广阔的发展路途。

理财营销方案篇四

1、在每月理财销售计划公布后，按之前格式制作当月理财宣传页，贴于公司醒目位置。

2、利用晨会等时间向每一位员工讲明本次销售的理财产品的名称、期限、收益率等客户关心的事项，给每一位员工发放宣传页，以便顾客问都能做出正确解答，同时也提高了员工的全员营销意识。

3、给价值客户发送短信，及时告知理财讯息，以便价值客户了解最新理财资讯。

4、统计当月到期理财名单，在到期前逐一给客户打电话，询问购买意向，并帮助客户选择合适的理财产品，同时也可了解客户资金流向，通过客户了解其他银行的理财销售计划和销售方式，做到知己知彼，便于我行改进不足，提供更好的服务。

5、在每次销售前和销售后，都及时做好记录和统计工作。做到心中有数，以便在销售日当天安排客户有序购买，在销售完毕后对客户各项信息资料进行分类归集和系统分析。

6、组织户外宣传，每两周一次，利用周末或班后时间组织营业室员工分组宣传，每次由个人营销岗带队，带领3名员工，在繁华地段或高级小区旁进行宣传，张贴海报及发放传单，并纪录意向客户姓名电话。

7、在营业室内，做好理财推介和客户推广工作，对主动询问客户做好资料留存和定期回访工作。

在理财的营销中，善于发现和总结。建立、健全的客户档案，

保持并加深与客户的联系，定期与客户沟通，对优质客户实施预约服务和跟踪服务。分析客户信息，对客户进行分类，不同客户采取不同的营销方式。瞄准重点客户，通过理财为基点，发现其可挖掘的其他需求，对其实施精准营销、一站式营销、公私联动式营销，利用专业的服务、多样的产品留住客户，从而扩增优质客户规模，充分体现优质客户的'价值，以期达到与客户共同实现双赢的发展目标。

理财营销方案篇五

在每月理财销售计划公布后，按之前格式制作当月理财宣传页，贴于公司醒目位置。利用晨会等时间向每一位员工讲明本次销售的理财产品的名称、期限、收益率等客户关心的事项，给每一位员工发放宣传页，以便顾客问都能做出正确解答，同时也提高了员工的全员营销意识。

给价值客户发送短信，及时告知理财讯息，以便价值客户了解最新理财资讯。统计当月到期理财名单，在到期前逐一给客户打电话，询问购买意向，并帮助客户选择合适的理财产品，同时也可了解客户资金流向，通过客户了解其他银行的理财销售计划和销售方式，做到知己知彼，便于我行改进不足，提供更好的服务。在每次销售前和销售后，都及时做好记录和统计工作。做到心中有数，以便在销售日当天安排客户有序购买，在销售完毕后对客户各项信息资料进行分类归集和系统分析。

组织户外宣传，每两周一次，利用周末或班后时间组织营业室员工分组宣传，每次由个人营销岗带队，带领3名员工，在繁华地段或高级小区旁进行宣传，张贴海报及发放传单，并纪录意向客户姓名电话。在营业室内，做好理财推介和客户推广工作，对主动询问客户做好资料留存和定期回访工作。

在理财的营销中，善于发现和总结。建立、健全的客户档案，保持并加深与客户的联系，定期与客户沟通，对优质客户实

施预约服务和跟踪服务。分析客户信息，对客户进行分类，不同客户采取不同的营销方式。瞄准重点客户，通过理财为基点，发现其可挖掘的其他需求，对其实施精准营销、一站式营销、公私联动式营销，利用专业的服务、多样的产品留住客户，从而扩增优质客户规模，充分体现优质客户的价值，以期达到与客户共同实现双赢的发展目标。