

2023年银行活动方案(优质5篇)

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

银行活动方案篇一

一、活动目的：

为了庆祝伟大的中国共产党诞辰九十四周年，进一步加强我园党支部和党员队伍建设，丰富党员生活，进一步增强党支部的凝聚力和战斗力，特举办此次活动。

二、活动内容及时间安排

1、重温一次入党宣誓。

宗旨：重温入党誓词，增强党员党的意识和责任意识。

时间□xx年年7月1日上午8:30

地点：党员活动室

2、参观一次图片展。

宗旨：举办建党94周年图片展，回顾党的光辉历史，歌颂中国共产党在中国革命和建设中的丰功伟绩。

时间□20xx年7月1日上午9:00

地点：音体楼展厅。

3、组织推荐参加区直属党工委举办的“地税杯”卡拉ok个人演唱赛。

时间：待通知

人员：

4、组织一次考察活动。

为增强党员的荣誉感、使命感和责任感，激发党员为民服务的热情，支部将于6—7月间组织全体党员赴金门进行一次考察活动。

三、活动要求：

1、党员同志要对本次活动引起高度重视，注意时间节点，并积极投入其中。

2、要根据活动安排有序、有节地组织开展，以确保活动的质量。

幼儿园庆“七一”活动总结

为隆重庆祝建党94周年，缅怀党的光辉历程，继承党的光荣传统，进一步提高党员干部的思想政治素质，大力宣传党的丰功伟绩，进一步加强党的基层组织建设。根据上级的工作部署并结合我园工作实际，我园党支部开展了丰富多彩、形式多样、富有特色的庆祝建党94周年党建系列活动。现将活动情况做一总结。

一、开展“主题党日”活动。

6月29日，召开了“庆祝建党94周年暨创先争优活动大会”。会上，我园支部书记和大家一起简单回顾了共产党94年的光

辉历程，教育党员对比时代差距，牢记党的恩情，体现出做作为一名党员的自豪感，增强对党的感情。还就如何开展“创先争优”活动做了动员讲话，就活动的开展做了具体的安排和部署。要求每一位党员要以“争先创优”活动为契机，进一步增强事业心和责任感，不断提高自身的素质，在普通的工作岗位上发挥模范带头作用。

二、举行一次专题讲座

为推动我园党建工作的开展，增强党组织的凝聚力，提高教职工对党认识，积极向党组织靠拢，6月下旬举行题为《提高认识，坚定信念，端正动机，争取入党》的专题讲座，积极宣传党的教育方针政策，激励教职工用党员标准严格要求自己，踏踏实实做好本职工作，并积极向党组织靠拢，争取早日加入中国共产党组织。每一位党员、入党积极分子都纷纷表示，要在各项工作中发挥先锋模范作用，以无私奉献的精神和突出的业绩为十八大献上一份厚礼。

三、组织开展“六一”关爱活动

5月31日上午，“六一”庆典活动隆重举行，幼儿园里张灯结彩，欢歌笑语。在欢快的音乐声中，家长和孩子们欣赏着幼儿画展。一幅幅充满童真童趣的作品，带领家长进入到孩子的童心世界。孩子、老师同台表演：舞蹈、演唱……形式多样，一个个精彩的节目把家长带入到一个五彩斑斓的世界，也给孩子们留下了美好、甜蜜的回忆。孩子们用美妙的歌声、优美的舞姿，充分展示了自己的才艺。“六一”庆典活动期间，乡人民政府、中国移动等单位为孩子们送来了节日的礼物，我园还为孩子们每人送了一个书包，看着孩子们一张张天真可爱的笑脸，这，就是我们的幸福！

四、开展“我为幼儿园发展做什么”主题演讲活动

以党支部牵头组织了一次“我为幼儿园发展做什么”为主题

的演讲活动。老师们在演讲者的叙述中寻找到了教师职业自豪的共鸣,大家将一如既往地致力推动教育事业的蓬勃发展。通过此次演讲活动,幼儿园的老师受益匪浅,感触颇深,明白了个人的伟大成功一定是建立在团队成功的基础之上。

五、组织扫墓纪念活动

6月,为缅怀革命先烈的丰功伟绩,弘扬不畏艰险、不怕困难的精神,以党支部牵头,组织全体教职员工开展了以“缅怀革命先烈,弘扬革命精神”为主题的庆“七一”扫墓纪念活动。经过一个多小时的清扫,在清洁的烈士墓碑前,党员同志们高举右手重温了入党誓词,深切缅怀革命先烈们的丰功伟绩,表达无限哀思和敬仰之情,告慰先烈们的在天之灵。通过这次活动,进一步激发了共产党员及广大教师的斗志,爱岗敬业,争作贡献,迎接党的十八大。

总之,通过“七一”系列党建活动,不仅加强了党支部的自身建设,而且充分调动了每一位党员的积极性、主动性、创造性,焕发了新的工作活力,把党员的思想 and 行动统一到教育教学工作上来,发挥了党支部的政治核心作用和党员的先锋模范作用。

银行活动方案篇二

一、活动主题：“金秋营销”

本次活动以“金秋营销”为主题,旨在向高中端客户和大众客户表达银行与之分享耕耘硕果、共创美好未来的真诚愿望,传播银行个人银行业务以客户为中心、致力于实现银客“双赢”的经营理念。各行可在此基础上,根据本行的活动特色,提炼活动主要“卖点”作为副题。

二、活动时间[]20xx年9月26日-10月31日。

三、活动目的：

以 中秋佳节、国庆节为引爆点，以个人高中端客户和持卡人为重点目标群体，以巩固和发展客户、促进储蓄卡使用、提高速汇通手续费等中间业务收入为主攻目标，重点拓展购物、旅游、餐饮、娱乐市场及其相关市场，同时扩大产品覆盖人群，促进客户多频次、多品种使用，带动个人银行业务全面发展；同时通过“金秋营销”宣传活动的开展，确立我行品牌社会形象，增强客户对我行个人金融三级服务(vip服务、社区服务、自助服务)的认知和感受，提高电子渠道的分销效率，切实提升经营业绩。

四、活动内容

活动主要包括以下内容：

(一)“金秋营销产品欢乐送”优惠促销赠礼活动。

为鼓励持卡人刷卡消费和无纸化支付，促进银行卡和自助设备各项业务量的迅速增长，同时保持和提升速汇通业务竞争优势，促进汇款业务持续快速发展，特开展以下优惠促销赠礼活动：

1. “金秋营销.自助服务送好礼”

(1)活动期间持我行储蓄卡在全省范围内的自助设备上缴纳2次费用的客户，可持缴费凭证及存取款凭证，到所在地的营业网点兑换价值200元的礼品一份。先到先得，送完为止。凭证必须是同一储蓄卡的缴费凭证，礼品兑换后，我行将收回缴费凭证。

(2)凡在活动期间办理签署代缴费协议的客户，可获得价值200元的礼品一份。签约即送，一户一份，先到先得，送完为止。

活动礼品由各行自行购置。

2. “金秋营销. 卡庆双节”

(1) 活动期间卡免收当年年费。

(2) 刷卡消费达到一定标准，可凭消费交易pos单据和银行卡到当地建行指定地点领取相应标准的礼品，领完为止。

刷卡消费达1000元(含)以上，赠送价值100元礼品；

刷卡消费达5000元(含)以上，赠送价值150元礼品；

刷卡消费达10000元(含)以上，赠送价值200元礼品；

刷卡消费达20xx0元(含)以上，赠送价值300元礼品；

礼品应充分迎合客户节日期间消遣购物的心理，刷卡消费5000元以下的建议为动物园门票、公园门票、商场周边麦当劳等用餐环境幽雅的快餐机构套餐票等，具体由各行自行确定。

各行应根据当地实际情况，积极筛选3-4个大型商场、高档宾馆、高档饭店等消费交易量大的特约商户，对当天消费达到标准的客户采取现场赠礼的方式，提升活动的轰动效应。

3. “金秋营销. 速汇通优惠大放送”

活动期间，速汇通汇款手续费优惠20%幅度。

(二) “金秋营销. 产品欢乐送” 网点个银产品展示及优质服务活动。

以营业网点为单位开展“金秋营销. 产品欢乐送”优质服务及

个银产品的展示活动。活动主要内容有：

1. 营业网点统一悬挂宣传横幅，张贴和摆放省分行下发的营销活动海报以及活动宣传折页(近期下发)，以新颖、丰富的视觉感染力，吸引客户关注。

2. 网点柜员统一佩戴工作胸牌，增加员工亲和力，突出我行员工热情、亲切的服务形象。

银行营销活动方案3篇活动方案3. 活动期间，网点须设专门的宣传咨询台并配备导储员，加强动态推介，引导客户使用我行提供的自助渠道办理普通存取款和缴费业务，积极做好相关兑奖工作。

4. 积极开展网点优质服务工作，提高速汇通等业务的柜台服务质量，加强柜台人员与客户的交流，切实提升网点服务形象。

5. 切实做好对客户的绿色通道服务，严格按照有关要求向客户提供优先优惠服务，为客户营造良好的节日服务环境。

(三) “金秋营销. 产品欢乐送” 社区活动。

1. 扩大社区营销渗透面，密切社区关系，按计划稳步推进社区营销工作。

抓住中秋节和国庆节的有利时机开展“金秋营销. 产品欢乐送”社区营销活动，稳步推进第二阶段社区营销工作。通过社区金融服务网点优质服务、户外展示、社区金融课堂、营销小分队社区宣传等各个方面密切结合，全方位树立我行的社区服务形象，加强社区金融服务网点与目标社区的各项联系，密切网点与社区客户的感情，稳步推进社区营销工作。

2. 结合活动促销内容，确定社区目标客户，积极拓展相关业

务量，切实提升社区营销经营业绩。

(1) 积极拓展速汇通业务

9月、10月为学生入学或新生报到高峰期，各行可以开展凭学生证或录取通知书享受汇款优惠的营销活动，吸引学生客户群体，拓展教育社区市场业务；对城市中汇款频率较高的人群，如商业社区经商人员、外出务工群体等，积极开展社区营销活动，提高营销活动的有效性；对潜在的汇款大户及有异地代发工资需求的全国性、跨区域企业，各行可以通过公私联动进行一对一营销，争取异地代发工资等批量汇款业务。

(2) 切实促进个人储蓄存款业务

9月、10月个人存款的目标社区应确定为校园社区和批发市场等商业社区，切实抓住学生学费缴纳以及商业交流频繁的季节特点，大力吸收储蓄存款。抓住国庆节期间股市休市的商机，重点营销“个人通知存款”，抓住新生入学的时机，重点营销“教育储蓄存款”，营销宣传中要注意突出我行通知存款助理财、教育储蓄可只分两次存入的创新优势。国庆节期间，各行要做好安排，活动期间，各行要安排专人值班，妥善处理客户投诉或满足客户的特殊需求。

(3) 有效发展个人汽车贷款业务以及各项个人消费信贷业务

活动期间，各行应在汽车经销市场、家电批发市场、住房装修市场等商业社区加强对汽车消费信贷以及我行各项个人消费信贷业务的宣传和营销。加强对高中端客户的营销力度，推进集团客户购车服务合作；同时加强与人保财险公司以及汽车经销商的沟通合作，加大对集团客户资源的拓展力度，促进个人汽车贷款业务稳步增长。

在活动期间，各行要加快业务受理的效率和审批速度，在规范操作的基础上力求为客户提供便捷高效的服务。

(三) “金秋营销. 产品欢乐送” 活动。

以本次活动为切入点，通过建立客户回访制度、了解客户节日需求，充分利用合作单位的服务功能向客户提供全方位贵宾增值服务；同时抓住高端客户“十?一”期间有闲暇考虑个人或家庭的财务规划问题的有利时机，向高端客户推介个人理财业务，进一步提高乐当家理财服务的吸引力。主要内容有：

1. 活动期间，各行采用信函方式或人工送达方式向客户发送省分行统一制做的一张节日贺卡，并同时准备一定金额的礼品。礼品袋由省分行统一制作下发，礼品由各行自备。

2. 联合本地餐饮、娱乐等行业的高档合作机构在活动期间向持有我行卡的客户提供打折优惠；联合机场、车站等交通部门向我行客户提供贵宾服务。

3. 国庆节期间，客户外出较多，各行要确保理财中心、理财专柜和客户专窗正常营业；同时组织营业网点、个贷中心等经营机构切实落实客户绿色通道服务和各项优先 优惠服务，为客户营造良好的节日服务环境；另外要密切协作，严格执行“漫游服务”标准，确保总行v客户在全国范围内能够得到专门服务，兑现乐当家的品牌承 诺。

四、活动目标

通过本次系列活动，全行个人银行业务力争在10月份实现以下目标：

1. 客户新增超过历史同期最好水平，并使客户结构得到改善，质量得到进一步提高；

4. 自助设备存取款及其他代理业务交易量比9月份增长10%。

5. 圆满完成各项业务指标。

一、活动目的

营造良好刷卡用卡环境，提高持卡人用卡意识，培养市民用卡习惯，让更多市民能够享受银行卡这一新型结算工具所带来的便利，方便群众生活。

二、活动时间

20xx年12月1日---20xx年12月30日

三、活动组织

本次活动承办单位仪征市银行卡工作领导小组办公室、江苏仪征农村合作银行、中国工商银行仪征支行、中国农业银行仪征支行、中国银行仪征支行、中国建设银行仪征支行、交通银行仪征支行、中信银行仪征支行、江苏银行仪征支行、仪征邮政储蓄银行，扬州银通公司(协办)，中国银联江苏分公司提供技术支持。

四、宣传主题

刷银联卡，安全健康，时尚的选择。

五、活动规则

20xx年12月1日—20xx年12月30日，凡持卡号“6”字打头的银联标准卡在仪征市辖内指定商户刷卡消费68元(单笔交易)以上的持卡人均有机会获奖，奖项如下：

特等奖1名，韩国游(6000元等值奖品)

一等奖30名，各奖励400元等值奖品

二等奖90名，各奖励200元等值奖品

三等奖1200名，各奖励10元等值奖品

兑奖方式：持卡人联机抽奖奖项凭标有“仪征市银行卡活动x等奖”的签购单到仪征银行卡管理办公室领取(仪征市解放西路106号人民银行内)，咨询电话82660688，兑奖日期为中奖次日至20xx年12月日----20xx年1月30日止，兑奖期间的工作日星期一上午8：30—11：30，奖项逾期不领者，视作放弃领奖。

共2页，当前第2页12

银行活动方案篇三

七夕线下活动

活动概况

活动主题：

“浪漫七夕”感恩回馈活动

活动对象：

18岁以上厅堂到访客户为主、存量邀约及外拓邀约客户为辅

活动时间：

xxxx年8月25日—28日

到场人数：

活动场地：

网点厅堂

活动目的：

增强客户粘性、拉新存款

活动简介：

七夕有惊喜，赢七重好礼

第一重好礼：进门有礼

凡进门参与“浪漫七夕”活动的客户均可免费领取七夕主题贺卡一份。

第二重好礼：转发有礼

凡到网点主题背景墙拍照并转发朋友圈的客户均可免费领取巧果礼包一份。

第三重好礼：刷卡有礼

刷卡有礼活动建议由分行匹配资源协调规划，统一要求，如网点层面自行进行刷卡有礼活动，可充分利用银商联盟商家，给予一定折扣优惠。

第四重好礼：领证有礼

凡于8月25日七夕节当天于民政局领证的男女双方，可凭结婚证到网点免费领取玫瑰花九支，代表网点“琴瑟和鸣长长久久”的美好祝福。

第五重好礼：相伴有礼

凡超过60岁的客户可凭身份证/结婚照于网点免费领取摄影券两张，网点可装裱后邀请客户来网点领取，实现增强客户粘性并导流的目的。

第六重好礼：存款有礼

“七夕吃挂面大病不生”。凡到网点新增定期存款均可得到相应的挂面以及抓对应次数的鸡蛋，提升客户参与体验感。

第七重好礼：理财有礼

各网点可聚焦当期主打产品，并根据各网点主打客群、营销费用和实际情况进行核算设计礼品及其价值。

活动邀约

活动邀约可通过到访客户厅堂邀约、外拓邀约、存量客户电话邀约及短信群发邀约。18岁以上厅堂到访客户为主、存量邀约及外拓邀约客户为辅。其中存量邀约客户不少于xx人，重点邀约资产5万以上重点客户和60岁以上老年客户。通过网点对活动进行造势。

现场布置

活动后期跟进

活动结束后，做好活动跟进，询问客户对活动的满意程度、改进建议，以及是否有兴趣参加下一次的厅堂/节庆日/主题活动，重点关注客户体验感和收获。

可于网点固定区域设置“活动享快乐”照片墙，将本次活动人物亮点照片、有趣喜鹊贴纸及好玩的互动环节照片，进行集中展示，并于活动结束后1天内制成网络总结软文引发二次口碑宣传和讨论。

可针对优胜者及杰出参与者的唯美爱情故事进行采访，撰写故事专栏，结合“一生有你·最美情侣照”投票活动结果，发布于网络，引发第三次口碑宣传和讨论。

活动注意事项

活动策划遵循“定向—聚焦—导流—跟进”的原则。

活动前注意保证原材料和礼品的`安全性，所需物料都应从正规商家购买。

活动中活动规则讲清楚，合理安排人员进行讲解和引导，让客户能玩得快乐，参与得有意义。

注意活动细节，主动帮助客户拍照，引导自拍，引发社交媒体如qq[]微信等的线上传播效应。

七夕线上活动

对于线上活动，很少有网点会进行举办，但这也是非常重要的一环，因为线上模式相比于线下能让更多的客户参与进来，并且成本相对较低。

本着为银行人服务的宗旨，卓越微课特邀2位心理学专家，专门定制了七夕节系列直播大讲堂活动，帮助银行人更好提供给客户尊享体验，给客户带去爱的关怀，满足客户的情感需求，增加客户粘性，提高客户转化率，从而高效完成业绩指标。

七夕作为中华民族的“情人节”，网点应该让客户感受银行的“温暖”，才能更好的维护客户，想要提升客户的价值，一定要先给予客户价值。

文档为doc格式

银行活动方案篇四

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；

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。（表格内容见附件）

1、中国银行渠道1）中国银行短信平台

2）中国银行网点：通过行内向各网点发送活动信息，各网点向网点客户进行宣传。

3）广播宣传

银行活动方案篇五

银行是依法成立的经营货币信贷业务的金融机构。银行是商品货币经济发展到一定阶段的产物。下面是银行活动方案范文，欢迎参阅。

为进一步加强我行的服务工作，不断提高服务效率，提升服务层次，塑造xx银行的服务形象，打造xx银行的服务品牌，用优质高效的服务推行我行各项经营工作。根据分行今年服务工作的指导精神，按照分行的安排，支行决定开展文明优质服务竞赛活动。活动实施方案如下：

一、竞赛目标

通过此次活动，推进优质服务工作，以倡导行业文明规范服务为核心，以规范优质服务标准为向导，以建立和完善科学服务管理工作机制为重点，增强全员服务意识，不断提高服务水平，打造特色服务文化，树立和宣传服务先进典型，建设一流的服务团队，培育一流的服务文化，打造一流的服务品牌，展示一流的行业形象，提升吉林银行的服务品牌，构建“文明优质服务年”，促进支行业务发展。

二、组织领导

为保证优质服务工作有序进行，支行成立文明优质服务竞赛活动领导小组，组成人员如下：

组长：

副组长：

成员：

领导小组办公室

主任：

副主任：

成员：

具体工作由办公室组织实施，各部门给予配合。

三、活动安排

活动分动员、实施、总结评比三个阶段进行。

(一) 动员阶段(3月16日—3月25日)。

1、组织开展学习动员活动。一是召开中层干部会，学习贯彻《x20xx年文明优质服务竞赛活动会议》精神，并传达给每位员工，形成落实材料。二是成立支行文明优质服务竞赛活动领导小组。建立“一把手”责任制，明确责任。三是结合工作实际，制定《文明优质服务竞赛活动实施方案》。四是召开全行员工动员大会，下发今年服务工作活动方案，明确活动目的，布置工作计划。

(二) 实施阶段(3月26日—12月31日)

根据分行的竞赛方案，支行将从一下四个方面开展此次文明优质服务竞赛工作。

1、制定措施，完善服务

组织开展查摆服务当中问题。每个网点都要组织员工对本单位服务当中的问题进行查摆、梳理，制定整改措施，每个网点都要组织员工写出题为“如何参加优质文明服务竞赛的感

想和体会”，自我约束自己，积极投身到竞赛活动中。积极报道活动中涌现的好人好事，总结经验，加强交流，促进工作，提高优质服务整体工作水平。

2、组织开展学习和技能培训、比赛。

(1)以《服务规范化标准及细则》和《营业网点标准化管理手册》为标准，定期组织理念培训和礼仪培训，从服务语言、服务态度、职业形象、服务纪律、服务技能、服务场所、服务设施等几个方面规范临柜人员的服务方法，促进各营业网点在服务上、管理上达到流程化、标准化，全面提升吉林银行优质文明服务水平。

(2)从网点标准化建设、接待客户水平、业务办理质量等方面开展练兵，着重培养大堂经理服务能力、柜员操作技能，选拔出优秀网点，参加在分行举办现场服务演示竞赛。

(3)为全面提升临柜人员的综合理论能力和业务技能，支行将统一组织业务培训，专项技能培训，业务能手培训，每季度还将开展一次专题讲座、知识问答、技能竞赛，成绩突出的员工将代表支行参加分行举办业务竞赛。

3、开展服务监督检查活动。对外公布监督电话，设立意见箱，及时妥善地处理客户投诉。针对投诉情况，支行将召开处理应急投诉事件经验交流会，对处理投诉率等突发事件得当、客户满意率高的进行现场讲演，以提高全行人员的处理投诉和应对突发事件的能力。

4、定期召开网点主任和大堂经理服务经验交流会。交流服务管理经验；总结服务中好的想法和做法；查找服务存在的问题和不足，对共性问题，研究解决办法。支行将聘请专业人员进行讲解，提升服务水准。

(三)总结评比阶段(20xx年6月末、12月末)。此次竞赛活动

分两次评比，分别是半年小评、全年总评，上半年考评结果计入全年总分，年末总评进行奖励。支行将根据《服务规范化标准及细则》和《业网点标准化管理手册》的标准对各网点活动开展期间的服务工作进行全面检查、评比，并量化打分，进而产生先进集体和个人。

四、奖惩措施

1、奖项设置。

半年奖项设置：网点人均业务量奖2个；文明优质服务集体奖2个（网点）。

全年奖项设置：文明优质服务先进集体（网点）2个，服务标兵2人，业务操作能手3人。

委屈奖3人。

2、奖励方式。

凡获奖单位、集体及个人，支行给予奖励并上报分行，分行将给予物质奖励及外出学习、考察奖励。

委屈奖由各网点推荐上报，经支行领导小组研究确定具体奖励措施。

3、处罚。

总行有效投诉一次的网点主任免职（有效投诉当事人下岗重新竞聘上岗），服务考评得分列分行后三名的营业网点，支行将对网点主任问责或对网点进行经济处罚。

一、合作单位简介

无

二、活动目的

以吸引客户为活动目的，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。

四、目标客户组织

1. 目标客户

目标客户包括：社区银行周边小区通过宣传慕名而来的到访客户，以及当天老带新客户；

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。

五、时间地点的安排

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)

六、费用预算(请详细列出各项费用名称, 单价, 数量, 总价等)

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)

七、预期效果分析

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。

八、人员安排与职责

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：

营销策划方案的基本结构是：

第一部分：营销策划方案封面

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:xx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:xx银行分(支)行客户部

主策划人:、

3) 营销策划的时间。

x年x月x日

第二部分：营销策划主题和项目介绍

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。

第三部分：营销策划分析

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。

写作指要：

撰写营销策划方案，应注意把握以下几个要点：

1. 要突出卖点。

说服是策划方案的本质特征。每个策划方案一定要有独特的卖点，让读者一看就明白，一看就心动，以说服领导采纳。

2. 要突出创新。

不要把策划书当作计划书来写，因为计划无需创意，只处理细节，而策划必须要有创意。

3. 要突出重点。

策划方案切不可面面俱到，无论是项目介绍、策划分析还是营销执行方案都要重点突出。

共2页，当前第1页12