

# 银行村里营销活动 银行营销活动方案(精选6篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 银行村里营销活动篇一

刷银联卡，专享五一xxx电器补贴

### 二、活动时间

20xx年月日至月

日。

### 三、活动地点

在川所有xxx电器门店。

### 四、营销对象

所有以62开头的银联卡持卡人，包括借记卡和信用卡。

### 五、活动内容

#### （一）刷银联卡专享特价电器

#### 1. 活动时间：

xx月xx日至xx月xx日

2. 活动内容：银联卡持卡人在xxx电器门店，可以专享价格购买特惠机型。具体如下：

（1）普卡持卡人：可以购买近50款特价机型，涵盖彩电、冰箱、洗衣机、空调、手机、笔记本电脑、数码相机、厨卫、热水器、电压力锅、电饭煲、微波炉等12个品类，品牌涵盖索尼、三星、海尔、长虹[tcl]三洋、美的、格力、联想、惠普等知名畅销品牌。这些机型的售价显著低于同期市场价格（为同期市场价的8-9折），并低于同期网络销售价。包括如2888元的43寸三洋led彩电（市场价3788元），299元的20升海尔微波炉（市场价399元）等。在店内展示时，均贴上银联卡专享的标签，消费者只有刷银联卡才能专享优惠。

（2）白金卡持卡人：除了可购供给银联卡普卡持卡人的机型外，白金卡持卡人还可额外享受9种高端商品的特惠，包括夏普电视、大金空调等高档品牌，如60寸的夏普智能电视等。

（3）福农卡持卡人：在所有特价商品中，还在福农卡发行较多的地区，推出多款适合农场市场的银联福农卡专享机型。

## （二）刷银联卡专享电器补贴

1. 活动时间：

xx月xx日至xx月xx日

2. 活动内容：消费者在xxx门店刷银联卡（卡号62开头）购买电器，刷卡金额达到标准后，凭身份证可领取100元电器消费补贴券，每人限领1张。刷卡金额标准为：

（1）购小家电单件满800元补贴100元

（2）购彩电、冰箱、洗衣机、空调、厨卫、影音产品单件满1000元补贴100元

(3) 购手机、数码、电脑单件满20xx元补贴100元

注：补贴金额在最低成交价基础上抵扣100元（每台产品抵扣一次）；银联客户专享机型及特价机不参加该活动。

### （三）刷银联卡幸运大抽奖

1. 活动时间：4月20日至5月6日

2. 活动内容：银联卡持卡人在xxx门店刷卡消费符合“刷出现金补贴”活动的刷卡标准，即可参加抽奖活动。抽奖方式采取事后抽奖，以刮刮奖的形似抽取。

三等奖：价值100元以下奖品（具体见店堂公告）（2）4月29日至5月6日为第二阶段，奖品为：一等奖：5000元以下购买金额现金返还，具体数量待定幸运奖：价值100元以下奖品（具体见店堂公告）

### （四）银联持卡人专场团购

1. 活动时间：4月28日

2. 活动内容：在部分成都xxx电器门店开展对银联卡持卡人举行的专场团购（具体方案另行通知）。

## 银行村里营销活动篇二

20xx年5月1日—20xx年5月30日，凡持卡号“6”字打头的银联标准卡在xx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“xx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(xx市解放西路106号人民银行内)，咨询电话，兑奖日期为中奖次日至20xx年5月1日----20xx年5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。

### 银行村里营销活动篇三

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。

### 银行村里营销活动篇四

中国邮政储蓄银行是中国邮政集团组建的全国性商业银行，前身为中国邮政储蓄。邮政储蓄自1986年4月1日恢复开办以来，经过二十多年的长足发展，已成为我国金融领域的一支重要力量。而且中国邮政储蓄银行现为国家财政资金、社保及农保项目的重点合作银行，烟草、电力、移动、联通及各保险公司等与人民生活息息相关的企事业单位、企业集团均与我行开展着业务合作。在开展合作的同时，我行通过不断完善系统和加强服务来进一步加深与各企事业单位及企业集团的合作方式和领域，为我行与更多企事业单位及企业集团开展多方面业务合作提供了有效合作模式和完善的技术支撑。

1、网点遍布城乡，资金归集迅速

中国邮政储蓄银行现已建成全国覆盖城乡网点面最广、交易额最多的金融服务网络:拥有36000个营业网点,45000个汇兑营业网点□20xx0个国际汇款营业网点,是一家网点覆盖全国城乡二元结构的国有商业银行。无论在城市还是偏僻乡镇,邮储银行都可以依托庞大的网络优势,为企业资金管理提供方便、快捷的服务与支持,为企业的发展提供广阔的网络平台。

## 2、强大的结算系统优势

(1) 邮储银行公司业务系统与人民银行支付结算系统的连接方式为全国最先进的“一点式接入”,减少了中间环节,提高了结算效率,通过行内汇划、同城交换或人行大小额支付系统,利用电汇或票据(支票)等结算工具,可以在最短时间内实现资金结算。

(2) 个人账户之间的往来资金结算除采用传统的结算方式外,还可通过我行电话自助银行终端——“商易通”实现方便、快捷、不受时间、地域限制的自由转账及余额查询。

## 3、便捷的企业网上银行功能

我行的企业网上银行功能强大,网上银行的集团公司服务功能可以实时实现资金的快速上划,为客户提供统一、安全、快捷的银行服务,企业客户可以足不出户地获得账户查询、对账服务和资金划转等服务,克服了空间的限制,极大地节省了时间成本,并且提供账务交易流程的个性化设置,灵活方便,为企业拓展自身规模,提供了强有力的保障。

## 二、活动目的:

通过开展金融知识进社区活动,一方面可以把日常生活中需要了解到的金融知识,需要掌握的金融技能,传授给社区居民和普通百姓,丰富百姓的金融知识和理财方式,普及公众的

金融知识，提高公众的风险识别和防范能力；另一方面，开展金融知识进社区活动，通过在现场对邮储银行文化的介绍、优势服务、特色产品等的展示，让群众逐渐认识到邮储银行，从心底奠定对邮储银行的品牌好感度，熟知度，从根本上提升邮储银行的品牌形象，达到邮储银行品牌形象与经济效益的双丰收。

### 三、服务方案内容

根据信义小区的社区特色，针对物业公司及社区居民存在的需求，本着合作共赢、服务客户的原则，我行可为社区提供以下服务：

#### (一) 资金归集及结算服务

信义物业在我行开立对公账户，并开办企业网上银行业务，用于企业资金的归集、。物业公司与其有业务往来的企业可通过在我行开立的单位结算账户和企业网上银行业务，根据资金管理需要随时进行资金汇划。

#### (二) 机构理财服务

当物业公司有闲置资金时，我行可以根据资金量、闲置期限等为物业公司提供多种资金管理和投资服务，如：定期、通知存款、协定存款及各种理财服务等多种人民币理财产品（例如：月月升理财产品，周转周期为一个月，预期年化收益率1.9%），对于资金量较大且对收益有特殊需求的情况，我行还可量身定制理财产品，确保贵公司资金保值增值，实现资金效益稳固增长的目标。

#### (三) 提供贷款服务

我行现已开办个人二手房贷款、小额信用贷款、个人商务贷款、中小企业贷款等多种适合企业及个人的贷款业务。我行

将对物业公司及其职工，以及其辖区的社区居民申请的贷款，进行优先受理优先调查；对符合授信条件的客户在信贷规模范围内优先满足贷款需求；在政策允许范围内，给予利率优惠；在风险可控的前提下，尽量简化业务处理流程，缩短处理时限。

#### (四) 提供智能化服务

由于消费需求的差异性。例如，年纪稍大的业主可能偏好比较普通的物业管理服务。而对于年轻人，他们可能偏好一些特殊的服务，如代缴各项费用等特约服务。可以开辟一些智能化服务，推出了一系列改变传统生活方式的服务项目，比如：水、电、煤、物业管理等费用，业主可以用银行卡刷卡或付费，减少业主在这些方面的时间及精力的花费。

同时，依托邮政储蓄遍布城乡的服务网络，为樱花物业提供代发工资、代收社区水费电费物业费等多种代收付服务。

#### (五) 扩大业务宣传

一直以来，社区宣传栏都是物业和业主交流信息的主要平台，但这种形式始终存在信息量有限、时效性不强以及操作性较弱等问题。而“led显示屏和宣传栏”的形式，运用信息技术精确控制，可以大量的、随时更新宣传内容，运用这种方式对宣传信息进行更新要比才采用其他方式快很多。

可以发布一些与老百姓周边生活密切相关的金融服务资讯，同时还可以每日更新天气预报、穿衣指数、物业通知等公益信息，方便住户在出入社区的时候了解生活所需讯息。这种公益性质的信息平台为业主和物业带来了便利，如业主有租房等需求，不必在外面张贴小广告，可以免费发布。物业也可以将其当成通知小黑板、发布小区通告等等。此外，实行昼夜显示，居民可以随时阅读。从一定意义上来讲，它不仅解决了居民对信息的需求，还同时拉近了业主与物业的

距离，形成了良好的公益与商业结合，创造出和谐社区文化。

## 银行村里营销活动篇五

为了确保事情或工作安全顺利进行，我们需要事先制定方案，方案是阐明具体行动的时间，地点，目的，预期效果，预算及方法等的企划案。制定方案需要注意哪些问题呢？下面是小编精心整理的银行营销活动方案，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

无

以五一劳动节为契机，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。

### 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）开展体感的游戏互动项目。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的时候，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

根据活动的开展情况，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

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。

## 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

## 银行村里营销活动篇六

绿色生活社区行

每月中旬周六一次

(1) 社区活动

(2) 闹市活动

(3) 企业行

(1) 使周围潜在客户明确知晓我行所处位置，了解浦交通银行及相关产品优势特色，逐步前来在我行开办业务。

(2) 开展产品宣传，抓住年末存款回流的机会，抢占市场份额。

(3) 储蓄存款明年开门红新增做储备，为我行后续开展个金业务奠定基础。

(1) 场地租赁费：元

(2) 宣传制作费：元

(3) 促销礼品购置费：元

(一) 社区行前工作：小区物业沟通

1、居委会。居委会信誉度高，对小区居民的情况十分了解，且在小区宣传场地。使用费、张贴宣传品的费用等方面有权给予减免。谈判切入点：合作推广社区稳健理财服务；丰富社区生活、2、小区会所或管理处。小区会所或管理处掌握大部分居民资料，尤其对资产量大的客户或积极参与社区活动的活跃客户较为熟悉，能协助吸引部分大客户。谈判切入点：增加小区增值服务。

3、选择活动现场粮油货品种类及数量，货品价格及优惠，制定现场促销活动方案

4、选择联合进驻的合作公司，挑选确认各等级奖品及数量、

(二)线上线下同步预热、提前做好客户预约、业务预受理：

1、社区内推广(公告+一页通)

b□大堂可以放置展板使来厅堂办理业务的客户了解此次活动的时间与内容；

d□短信发布、微信互动、小区业主qq群内公告等形式全方位发布信息；逐步树立我行财富管理进社区的服务形象，加强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、社区外推广(媒体+周边商户)

a□在报纸、网络等信息留存较久的媒体上发布活动预告及活动简讯，扩大品牌效应；

b□在小区便利超市、周边商户处留存网点服务信息卡，也可作为网点活动定点报名处、

(三)物料准备

- 1、确定场地，设计场地的布置；
- 2、设计制作活动预热宣传品内容；
- 4、邀请社区居委会人员参加

(四) 活动流程：

(五) 社区行后续工作：

- 1、短信电话致谢物业, 微信群qq群致谢客户
- 2、微信图文报道, 社区行工作总结包括此次活动的不足及改进方案、