

2023年青年旺季营销活动方案策划(模板5篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

青年旺季营销活动方案策划篇一

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。

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(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。

青年旺季营销活动方案策划篇二

“中行卡五一献礼，‘金’喜来找你!”

长城系列信用卡、中银系列信用卡

4月30日-5月3日

四、活动内容

(1) 一重礼---“商场、超市购物大抽奖”

活动期间，在指定商场、超市持卡累计消费满一定金额即可参加商场、超市大抽奖活动。

万亚商场标准：当日单笔消费满500元即可参加商场抽奖活动，活动中将抽出5名幸运客户，每人奖励500元商场购物券。

时代超市标准：单笔消费满99元即可参加抽奖活动，每个超市将抽出50名幸运客户，每人奖励价值100元超市券。

(2) 二重礼---刷卡赢“金”活动

凡活动期间，消费累计满3000元即可参加抽奖赢“金”活动(房地产类、汽车类、批发类、医疗教育类、慈善类、政府服务类交易不参加本次活动)，该抽奖活动按发卡归属地进行抽奖，吴江奖项设置如下：

特等奖1名奖励10g金条一根

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

201x年12月1日---201x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

201x年12月1日—201x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，兑奖日期为中奖次日至201x年12月日----201x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。

青年旺季营销活动方案策划篇三

“统一主题、明确时间、细化标准”二、活动时间

活动开展期：2015年12月10日至2016年4月10日，活动分为三个阶段：

（四信用卡新增客户350户（理六五财）、一产个活是、营销措施品人式采保1产取。有时品在支增0.25亿元间覆内超中：容盖求市开2：升100%：场2展02.、优120支集时间：2016年1月25日-2016年2月5日。质01行贸、内616开展年终代发营销活动。市高容年要6年场端：1求年1、客授月：日月汽3馈活动。信12均前。车时1日05，集繁间0-1万所中华：26上有开地2场”开展宣传。

要求：集时中间内2开：容：0展2：一1县0集是56域年中从。年时间：2016年1月1日-3月31日。存1开1集款内月民两场宣传活动。月中1工作。容1求2开月：0：65展5大日活。日时理力-动集展间财内推2期中农：容活动经求荐月间开民2：理：7我日。展工0加牵春。行支优返1强头节开展业务宣传推介活动。产行时间：2016年1月1日-3月31日。质乡厅统支品理文宣容6务计行销财务活动。传：年管支大售销活宣1理边堂，售支传月支行将.8时在奇间内县思：容七、考核评比内妙2：评开用0①价（1）

支行奖励展厅年支支市1堂1行行场、一月自22及综体、1八10县献化奖日动总结月11汽奖宣。-。6车。传评31总年2站支优选月日结度。的行引客户“3起报零费专将支。

二：营销小组、***名幸单大福润（***路域线为牵头人）

人以民***及路东光城商长营销区域

营销分组人员区域

青年旺季营销活动方案策划篇四

下，加班加点，真抓实干，积极开拓市场，细分客户，争夺资源，抢占先机。截至今日，营

入前列。下面我仅借鉴铁路行旺季营销工作中积累的经验，谈一谈我个人的一些想法与工作

体会：

争夺优秀客户资源，加大存款营销力度。截至本月19日，我行对公存款时点新增

张以上，且较多为投入大量资金进行炒股的优秀客户。

关信息，在营业大厅醒目位置摆放理财产品的宣传折页，这些措施帮助柜员与个人业务顾问

表的客户积极营销，不放过为每一位信用度较好的客户办理贷记卡的机会。通过行领导的多

盈和储蓄性保险销售金额总和累计突破百万元。实物黄金销售1260克，计划完成率157.5%，全区名列第五位。贷记卡累计营销135张，计划完成率61.36%，全区排名第五位。

三、在经济前景看好，股指反弹的情况下积极推进基金营销。09年我国经济形式一片

利机会，充分利用每位行员工手中的客户资源，对基金进行大力营销，不仅为客户带来了可

观的收益，帮助完成我行的基金销售计划，更加赢得了客户的口碑，为接下来的基金销售工

作开了一个好头。

开始购买房产，我行领导与个贷部客户经理整合客户资源，查找以往有购买意向的相关客户，与其联系并介绍我行相关的房贷政策，在保证投放的每一笔贷款没有任何风险的情况下积极营销，截至19日，我行房金业务取得了时点余额新增467.07万的佳绩，计划完成率46.71%，居全区第4位。

简化营销流程，在我们柜面人员为客户办理签约手续后，大堂中的工作人员积极配合，利用

前茅。

以上成绩是行领导的正确领导与全行员工共同努力的结果，这20几天来，行领导积极动

员，以身作则，全行员工不辞辛苦，加班加点，付出了比平日更多的汗水和辛劳，换来了

都有了长足的进步，尤其是在销售方面取得了可喜的业绩。成绩的取得离不开自身的努力奋

斗、积极进取，离不开我所在团队的紧密配合，更离不开各级领导的关心与大力支持。现将

跑王”等荣誉称号，在日常的营销工作中也不轻言放弃，不轻易放弃。另外，积极编写稿件

尤其是在批量卡的整理报送上更是加班加点确保了所有客户资料的及时上报。另外签约钻石

并通过了上级行组织的各类考试、基金销售资格考试以及取得了银行业从业资格全科证书。

通过不断地学习丰富了自身对银行业政策法规的理解、认识，

为更好地服务我行、服务广大

客户奠定了良好的基础。生活上，作为一名党员，克勤克俭，厉行节约。为支行的节约大计

支持下，按照年初总分行所确定的“防范风险、规范经营、改革创新、稳中求进”的指导思

想和工作方针，结合我行的实际情况，坚持开拓与管理并重的原则，在全行员工的共同努力

下，克服了种种困难，在经营环境异常艰苦的条件下，基本上完成了今年的各项工作：

2、中间业务收入完成情况。

过抓服务，抓培训，抓控制，抓考核，抓安全，圆满、优质、高效地完成了全年结算工作。

个计划”的指导思想。一个中心是把“组织资金，运用资金，平衡资金”作为全行全年工作的中心，实行“存款立行”的原则。两个立足点是既立足于市场开拓，又立足于内部管理。

通过一手抓开拓，一手抓管理，在促进业务发展的同时，也注重内部管理水平的提高。两个

计划就是财务收支计划和信贷计划。银行经营的最终目的是实现利润的最大化，把握了财务

收支计划就等于把握了经营方向，而信贷计划是实现财务收支计划的有力工具。所以切实做

好并执行好财务收支计划和信贷计划是实现银行经营目标的可靠保障。三是对形势分析准确，业务措施得当，工作部署到位。

3、研究分析存、贷款客户构成情况，抓重点，分层次进行管理。4、研究自身的经营对策。

二、主要做法：

四、存在的不足

回顾一季度的工作，虽然取得了较好成绩，但仍存在一些不足，主要表现在：

一、传统业务操作模式仍占主导地位，一定程度上制约了业务发展。目前，我行除营业

部实行柜员制外，其余网点仍是双人记账、双人复核方式，客户办理业务时常出现排队现象，特别是代理退休职工工资发放时，正常业务根本无法开展，部分大客户因此转到他行开户。

退、工作时间人员去向不明的现象难以改变，抓的紧好一阵，抓的松又恢复老样子。二是支

行布置的工作能拖就拖，敷衍了事。三是部门之间协调时有脱节，总是需要行领导亲自过问，才能办好。

三、资产业务良性发展存在难度，有效收入增长不足。一是优良客户少、民营私营企业

规模不大，在宏观调控、信贷总量控制的背景下，客户自身达不到准入条件，想进入进入不

了。二是客户贷款承担的费用成本较高，手续冗杂，影响贷款营销。部分优良客户因此主动

退出，不再向银行借贷，转向民间资金借贷。三是不良资产占比过高，清收空间愈来愈狭窄。

强化内控管理，严控经营风险，充分挖潜人力资源优势，保障各项业务稳健持续发展，争取

更好成绩。

xx年我行根据业务的需要，建立健全各项规章制度。首先是坚持晨会制度，每周一定期

召开全行大会，得用班前半小时学习有关政策法规、文件以及有关的工作部署。各个部门根

据各自的需要召开会议。内勤二、四学习业务知识，三、五进行技能训练；外勤召开工作例

大户定期汇报制度，客户投诉有奖制度，大堂领班导师制度，储蓄大户荣誉卡制度等，为

了更好督促，检查外勤人员的工作业绩和进度，成功地推行了外勤每周工作日志制度。最后，设立月奖考评制度。为了实施有效地激励机制，充分利用经济杠杆来调动工作人员的积极性。

对内勤按照服务态度，工作质量，仪表仪态，测试成绩，是否服务之星进行考评，对外勤按照存款完成计划数，出勤情况贷款质量进行考评，对表现优异者给予充分的物质和精神奖励，有效地调动了员工的积极性。这些制度的实施有力地推动我行各项业务的健康发展。篇4：

银行营销团队小结银行营销团队小结

2012年于我个人而言是非常忙碌与充实的一年，无论在思想、工作、学习、生活各方面

都有了长足的进步，尤其是在销售方面取得了可喜的业绩。

成绩的取得离不开自身的努力奋

斗、积极进取，离不开我所在团队的紧密配合，更离不开各级领导的关心与大力支持。现将

劲齐鲁” 培训班，充分发挥了党员的带头作用，推迟了休息时间，连续工作十四天，多方联

跑王” 等荣誉称号，在日常的营销工作中也不轻言放弃，不轻易放弃。另外，积极编写稿件

尤其是在批量卡的整理报送上更是加班加点确保了所有客户资料的及时上报。另外签约钻石

识竞赛，组织参加了支行自身刊物《一家人》的创立与编辑，参加并通过了上级行组织的各

类考试、基金销售资格考试以及取得了银行业从业资格全科证书。通过不断地学习丰富了自

活上，作为一名党员，克勤克俭，厉行节约。为支行的节约大计提出合理化建议，比如为节

约每天的身份证复印用纸，将平日日终打印后的废纸及时收集起来，交由前厅工作人员使用。

对批量领卡客户填写的凭证进行了合理化设计，将支行废弃的信纸进行了充分的利用，节省

领导在业务资源配置上倾力相助，广大同事也积极向我推荐客户，确保了在营销各类理财产

表性的各类文章。当然，因为免费和开源，大家都可以学习、借鉴和共同使用，如果你需要

基础管理，取得了较为显著的成效。

一、经营指标完成情况截止6月底，我行储蓄存款余额为xxxxxxx万元，较年初xxxxx万元，新增xxxx万元。

万元，利得盈xxx万元，银保产品xxx万元和实物黄金销售xxxx克。

年的工作目标进行了规划，行长要求全行员工戒骄戒躁，针对支行目标任务制订了全面的考

核制度，将业务分解到每位员工头上，业绩完成情况以表格形式张贴出来，对全行进行每周、每月、每季通报，并设立多个奖项，有效地激励了员工的工作热情。在一季度旺季营销活动中，我行的信用卡业务取得了全省第一的好成绩。

业文化建设各项工作。将学习列入各项工作之首，每周至少进行一次培训，全行全员、百分

之百学习上级行相关文件和制度办法，加强了班子队伍建设，努力了提高员工素质。

其作为员工从业“禁区”和职业操守“底线”，一旦触犯，即按照有关规定进行严肃处理，绝不姑息迁就。

防案控攻坚年”为契机，深刻认识省分行党委实施严格履职，防控案件，坚决打击违规操作

行为风暴的重大意义，扎实推进打击风暴行动，进一步提高案件防控工作水平。三是严格按

xx支行旺季营销青年员工竞赛活动方案

一、活动主题

“青春建行，展我风采”

二、活动时间

活动开展期：2015年1月20日—2015年3月31日

三、活动对象

xx支行全体青年员工

四、活动目的旺季营销期间全行以“吸收存款、拓展中收、发展客户”为主要目标，青年员工作为支行生力军，更应当积极投入到旺季营销，为提升青年员工旺季营销积极性，打好“旺季开门之战、同业领先之战”，为全年个人业务发展奠定基础。

五、考核评比

为评价青年员工个人业务经营成果，促进全行个人银行业务进一步发展，活动将设置综合贡献奖和单项冠军奖，分别对综合及单项产品表现突出的个人进行表彰奖励。（一）“综合贡献奖”

1、指标设置内容及权重2、奖项设置：

活动结束后，支行采用分数累计总和进行考评，计算每人综合得分之和，取前三名进行并分别给予等值300元、200元、100元物品奖励。（参评条件：总分不得低于300分且零服务有效投诉）

（二）单项营销能手奖

（1）“存款超越奖”。授予活动期间个人定期存款新增额最高的个人可获等值100元物品的奖励。（参评条件：不得低

于50万)

(2) “聚财宝签约奖”。授予活动期间聚财宝客户签约数最多的个人可获等值100元物品的奖励。(参评条件：不得低于30户)

(3) “分期额度奖”。授予活动期间分期数额最高的个人可获等值100元物品的奖励。(参评条件：不得低于30万元)

(4) “信用卡进件奖”。授予活动期间信用卡进件数最多的个人可获等值100元物品的奖励。(参评条件：不得低于50张)

六、说明

本方案由支行团支部按每周一统计的频率进行通报□xx支行团支部

2015年1月20日

2014首季开门红旺季营销方案汇编

《外出务工人员返乡专项营销方案》

方案时间：2014年1月3日（农历腊月初三）至2014年2月18日（农历正月十九）（一）开展“新春邮情三重‘送’”主题营销活动1、一“送”：存款“送”车票：活动期间，客户凭2万元（含）以上新增定期存款凭条或5万元定期存单复印件即可领取订票优惠券（加盖县区局金融局章戳有效）一张，持订票优惠券+存款凭证在支局订购本人火车票即可免单张火车票手续费（建议相关费用由县区局先行垫付），支局登记完整的客户信息（详见附件4）并将相关凭据妥善保存。

2、二“送”：存款“送”知识：活动期间，客户凭10万元（含）以上的存款凭条，可领取中考免费辅导卡一张（加盖

县区局金融局章戳有效），对于资产15万以上的客户子女在享受集中辅导的同时还可享受由邮政储蓄提供的图书赠阅服务，支局汇总客户信息并将相关凭据妥善保存。3、三“送”：存款“送”关爱：活动期内，客户凭20万（含）以上的存款凭条即可获得两次慰问机会及免费体检卡一张（加盖县区局金融局章戳有效）享受免费体检一次（可与当地医院下乡体检进行结合），支局汇总客户信息并将相关凭据妥善保存。

（二）组织开展“包工头、打工联络人”回馈活动

活动期间，对于符合条件的“包工头”一是可享受“新春邮情三重‘送’”活动，二是可参与邮政金融高端客户答谢会活动并享受答谢宴（标准为20元/位），三是可享受邮政赠送的相应档次礼品。

（三）组织流程

2、电话、飞信营销：支局成立由支局长任组长，支局所有人员为组员的电话营销小组，每天按照营销话术（详见附件2）开展电话营销，每天至少电话营销10户/天/人以上，并形成电话营销记录；开展飞信营销工作，利用市局配发的移动座机通过飞信方式发送“新春邮情三重‘送’”活动信息、金融产品信息、祝福短信、天气预报等信息，充分表达邮政储蓄的新春祝福之情。

（四）相关政策

2、“包工头、打工联络人”高端客户答谢会，按照100元/场的会议营销政策标准予以补贴（详见季度方案政策），完成县局2014年首季一档目标计划的网点，答谢宴相关费用由市局承担（市局不再追回2013三季度预支网点5000元发展费用，未完成计划的，将按照差计划比例进行追回）。

《沿街商铺及集市商贸户活动方案》

一、活动时间：（一）1月3日至1月10日，为活动宣传、客户开卡期，同时登记商户详细信息，并在此期间做好支局人员敛款培训，包含网银使用、手机银行使用、敛款步骤等细节。

（二）1月11日至1月15日，为商贸户试敛款期，在此期间，支局所有人员要掌握敛款流程和操作方式，做好敛款信息登记等。

（三）1月16日至2月18日，为支局人员商贸户的正式敛款期

第一阶段，网点人员持“新零钞”，借助帮客户“换新钱、兑残币”服务方式，携带合适的宣传品，包括对联、福字、围裙等，再次对沿街门市、商户进行实地走访，核实客户信息，落实客户使用邮政储蓄业务的具体情况，对尚未使用邮政绿卡的客户要重点进行宣传 and 公关，利用邮政储蓄的便利性以及手续费优惠，力争沿街门市、商户100%拥有一张邮政绿卡。支局人员要详细登记客户信息，包括：商户姓名、店名、联系电话（可多个）、卡号、身份证号、地址、行业等详细信息（表样详见附件1），上报县局金融业务局，（二）开展免费“送短信”服务，开通网银和手机银行业务。开卡时，一定要为客户开通免费一个月的试用短信业务，确保客户能实时看到账户变动情况。针对年轻群体客户，要为其开通网上银行和手机银行，方便客户转账及节省手续费。

（三）开展为商户办金卡业务活动。对季均储蓄余额达到10万元的商户，办理金卡，提供“免排队、免短信费、手续费打折”的优惠服务。

（四）开展免费“送媒体”宣传业务。对尚未把邮政储蓄作为主办银行的沿街门市、商贸超市等，可利用“送媒体”宣传的形式吸引客户到我行办理业务。春节前后，是邮政储蓄营业厅客户到访量最多的时期，营业厅电视媒体宣传具有良好的宣传效果。在营销商贸户时，可以向客户推介“在我行办理业务，可免费做帮您做业务宣传，可为您在节日期间带

来更好的效益”，站在为客户利益着想的角度，实现双方合作共赢的目的。

（五）实施上门敛款业务。1、前期要做好敛款业务培训工作，在1月3日至1月10日期间，组织支局所有人员进行网上银行、手机银行、商易通业务学习，并熟练掌握操作流程，每人专门开通一张绿卡，在网银和手机银行业务上开通大额转账支付业务，卡内至少存有2万元以上资金，以供上门敛款时进行资金周转。各县区局要在1月10日之前要将支局敛款人信息上报到市局金融业务局，并且要确保卡内资金与敛款人信息对应。

2. 根据前期收集的客户资料，了解沿街门市客户、商贸户资金流动情况，在旺季期间排好班次，每日一次或者两次逐门逐户进行敛款，在收到客户现金后，敛款人员通过手机银行业务直接将所收到的资金划转到客户卡内，并提示客户查阅短信通知，核实资金确实已到达客户账内。到达一定金额后，回支局后，再将现金存入敛款人员账户。

网点所属行政村的超市和门市，可由投递员、助农取款点进行攻关营销，开卡、开通短信后，在旺季期间每日实地敛款。

三、政策考核：

（一）网点每收集和上报一条商户信息补助采集人员0.3元（政策同走访信息录入政策）。

（二）通过网点人员实际上门揽收的款项，将沿街门市、商户客户的卡号和网点客户经理号码进行关联，关联后，通过网银和手机银行转入到卡上的款项，自动计列到网点人员客户经理号码上，可以通过“山东客户经理管理系统”进行查询，并按照统计数据记入营销系统积分和兑现敛款人员业务奖励。

《金融网点厅堂营销及客户策反活动方案》

（一）做好网点厅堂服务1、网点卫生环境要求

（1）网点人员在办理业务或与客户交流时，应使用“请、您好、谢谢、对不起、再见”十字文明用语等文明礼貌服务用语；严禁有粗话、脏话、顶撞话、指令话、敷衍话、嘲讽话等不文明、不尊敬的语言。

（2）与客户交谈，语意应准确、简洁、清楚、条理分明；语音、语速适中，吐字清晰；语态亲切温和。

（1）活动期间，凡是出现因服务不到位导致的客户有理由投诉，经市局调查情况属实的事件，处以直接责任人400元罚款、金融局长300元罚款、协管局长200元罚款、局长100元罚款。情节特别严重的，对直接责任人做辞退处理。

（2）活动期间，为节约客户业务办理时间，凡是存取款金额在1000元以下的业务，免签单。

（二）开展开口营销活动

为更好地了解客户需求，提供针对性营销服务，要求网点各层面人员加强与客户的沟通交流，切实做到开口营销，做到“多说一句话，说好一句话”。金融保险客户经理、社会实践大学生在客户进入网点或等待过程中进行营销，网点营业人员在客户办理业务时进行营销，要求各层面人员每服务3名客户至少对1名客户进行开口营销，营销业务范围包括：了解客户需求、策反客户在其他金融机构的存款情况，推介邮政卡业务、电子银行业务、保险理财业务、储蓄短信等。

市局将对网点人员开口营销活动情况进行定期抽查，利用集中监控中心系统对每个网点随机调阅视频录像半小时时间，查看网点人员是否按照开口营销活动要求执行。

（三）做好网点分流工作

1、明确专人负责，制定分流机制。

市局要求每个网点在营业厅内适当位置摆放两部助农取款商易通。凡是办理小额存取款、转账业务且不会或不愿使用atm/crs的客户，可引导并协助客户利用商易通进行相关业务的办理。（1）网点需明确专人（建议邮政营业员或渠道经理负责）负责指导客户利用商易通办理业务，并提前对其进行商易通培训，使其熟练掌握商易通各项业务办理操作流程。

确记录业务办理日期、业务类型、客户身份信息、金额等内容，客户需签字确认。

（3）业务办理成功后，打印交易凭条，一联交客户，一联由网点保管，网点凭交易凭条领取费用补贴。

（5）网点摆放的两部助农取款商易通办理的存取款、转账业务均享受市局0.3元/笔的费用补贴，且上不封顶。

针对存取金额在2万元以下的客户，网点可安排专人（建议社会实践大学生或渠道经理负责）指导客户在atm/crs等自助设备办理相关业务。网点要加大自助设备巡访力度，保障自助设备的正常运行。一是金融保险客户经理每天不定时到自助设备区巡访，发现问题及时解决，保证自助设备正常运行及用钞。同时查看atm外部卫生，保持自助服务区环境卫生，为客户提供整洁、干净的用卡环境，切实提升对外服务形象。二是县区局设备管理员加强对设备的管理。加强自助设备的维护保养；定期对自助设备进行了全面检查，及时与技术部门或维护商联系对有故障的设备进行排查。通过保障措施提高自助设备的使用率，加强分流工作的开展。

（四）积极开展异地客户及他行客户存款策反。1、异地客户策反

网点人员策反业绩归属个人，凡是当月策反业绩在5万元以上的，按照2元/万元的标准奖励直接营销人。网点需在次日向县区局金融业务局上报上一日存款策反情况，上报材料包括他行交易凭条（异地银行卡取款凭条）照片、交易日志（标注出相应的交易事项）照片，县区局金融业务局每日汇总网点上一日存款策反情况，并在下午3点前上报市局金融业务局，市局将据此核发相关人员策反营销奖励，并定期对网点策反资金情况进行通报。

青年旺季营销活动方案策划篇五

青年员工朋友们：

年旺季营销活动的号角已经吹响，市行党委已于12日晚召开了全行年旺季营销动员大会，为配合全行年旺季营销活动的开展，充分发挥团员青年在业务发展中的生力军作用，按照省分行统一部署，市分行团委、个人金融部共同主办了全行“‘青春闪亮炫营销’——网点营销pk联赛”活动。为此，市分行团委向全行青年员工朋友们发出如下倡议：

一、坚定信念，展现自我。

将“旺季营销”不断引向深入新一季“旺季营销”活动的开展，直接关乎我行在市场和同业中的竞争地位，直接关乎我行年全年的整体发展。在全行开展“‘青春闪亮炫营销’——网点营销pk联赛”活动，正是为了更好的推进年旺季营销活动的开展，为青年员工搭建的彰显个人营销风采、展示整体业务素质的pk擂台。

作为一名年轻的建行人，就要有直面挑战、超越自我的勇气，就要有舍我其谁、担当重任的志气，就要有开拓创新、勇往直前的朝气，就要有顽强拼搏、永不言败的锐气。希望我行青年员工牢固树立成熟的经营理念和大局意识、全局观念，增强危机感和忧患意识，树立作风扎实、求真务实的工作作

风，自我加压，大胆实践，锐意创新，进一步提高营销技能，拓展服务领域，把所有的精力投入到业务发展上来，真正担当起营销活动的突击队和生力军，比起来、学起来、干起来、赛起来，让青春在“网点营销pk联赛”活动中飞扬起来！

二、争先创优，切实发挥团员青年的模范带头作用。

“共青团是先进青年的群众组织，是党的助手和后备军”。全行各级团组织要积极行动起来，团干部要充分发挥模范带头作用，积极取得党(总)支部的大力支持，联合相关业务部门扎实做好相关工作，确保活动的顺利推进；积极鼓舞和激励青年员工的参赛热情，倡导崇尚荣誉、令行禁止的工作作风，使本次活动实现鼓舞员工士气、推动业务发展的预定目标。各级团组织同时还要注重创新工作方法，采取各种方式鼓舞青年员工士气、激发青年员工斗志，广泛交流营销经验，扩大营销业绩。

全行青年员工要争做优质服务的标兵、市场营销的先锋和团结互助的模范，尤其是全行各级“青年文明号”和“青年岗位能手”，要切实发挥示范带头和典型引路的榜样作用，在本次的竞赛过程中，充分发扬团队、敬业、创新、奉献的建行精神，抢抓机遇，勇挑重担，用实实在在的行动创造出的振奋人心业绩，以奋发有为的工作为全行持续快速发展贡献自己的智慧和力量！

三、整体联动，把各项措施真正落到实处。

各团(总)支部委要认真筹划本行参赛队的活动，配合各业务部门做好宣传营销活动，扩大本次活动的成效。各赛区之间、各团支部之间，员工与员工之间也要发挥整体联动作用，互帮互助、互推互进，掀起比、学、赶、帮、超的热潮，积极打好营销pk赛，齐心协力做好服务营销，营造看行动、讲奉献、比实绩的浓厚氛围。全行上下一盘棋，各部门后台岗位也要做好对前台营销战线的支持，以确保旺季营销的顺利进

行。本部青年员工要充分发挥自己的能量，为本次“网点营销pk联赛”竭尽所能贡献自己的力量。

青年朋友们，让我们积极行动起来，以只争朝夕的紧迫感、以爱行爱岗的责任感，以加快发展的使命感，投入到年的旺季营销活动中去！让我们以新的姿态、新的形象、新的激情、新的斗志，携手共进，众志成城，奋力攻坚，让团旗在旺季营销活动中高高飘扬，让团徽在飞扬的青春中熠熠闪光！

共青团中国建设银行分行委员会

xx年十二月二十七日

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)