

银行贷款营销活动方案策划 银行营销活动方案(模板5篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

银行贷款营销活动方案策划篇一

20xx年xx月彩电夏季已来临，为了能让顾客在购买电视时得到更多的优惠，同时提高创维彩电在xx信用卡商城的销售份额，给双方产生更大的效益，制定x月份酒店直销的促销活动。

品鉴酷开智能3d创维直销刷卡5折起

xx月xx日-xx日

在创维办事处指定的酒店进行落地活动，现场刷卡支付。

创维电视所有型号，价格最低5折起（超低特价机除外），具体机型价格见附表（待定）。

（一）我司资源

- 1、我司给xx信用卡持卡客户提供优惠的价格产品（最低5折起）。
- 2、我司给xx信用卡持卡客户提供0运费的服务。
- 3、我司给xx信用卡持卡客户提供优质的售后保障服务。

4、我司提供活动场地，销售样机，以及相关的客服人员和销售人员。

5、我司针对市区进行大约50万条短信的发送。

6、超低特价机42寸下乡补贴价2999元、32寸活动价1999（各50台），市场42寸售价为4399元，32寸市场售价为2999元。

（二）银行资源

1□xx银行筛选符合一定条件的持卡客户数量（30万），进行短信发送。

2□xx银行提供信用卡中心首页的显著广告位，进行广告宣传。

a信息发布执行要点

1、要按照合适的.标准来筛选xx信用卡持卡客户信息，确保信息发布时有针对性，短信内容由双方协商确定。

2、在信用卡商城首页设立活动专题，内容包括活动形式（折扣优惠+家电下乡），时间、地点、咨询电话（座机）。

b活动报名执行要点

1、在活动报名阶段，我司制作标准的表格，安排相关人员记录来电顾客的姓名，电话，所在区域，预购型号。并根据实际情况，放大活动的利益点（惊爆特价机，高折扣，家电下乡等三重优惠）

2、对于咨询家电下乡的顾客，按照标准的国家家电下乡的流程告知顾客，国家家电下乡流程在附件中。

c活动现场执行要点

- 1、销售讲解由创维内蒙分公司直销+市场部主导操作，包括人员的培训，接待人员的培训，活动现场流程的安排，确保活动现场有条不紊的进行。
- 2、订单收款由xx电器的相关财务人员来完成，并做好订单记录，以便在xx银行进行核对。
- 3、订单收款完成后，由xx电器统一安排送货。

d售后服务执行要点

- 1、送货前，与顾客约定送货时间，最好能在七个工作日内将货配送到位，如果有特殊情况，要与顾客沟通好，避免投诉。
- 2、退换货的问题，如果是产品本身的质量问题，可进行退换货的服务。

银行贷款营销活动方案策划篇二

岗位作奉献、青年展风采

丰富青年员工生活，搭建互相沟通平台，增进友情，共享工作心得，展现青年员工主动向上的精神风貌。

4月20日(周五)

惠亭水库

公司青年员工，自愿报名

公司政工科(团委)

- 1、活动日上午8:00在公司院内集合，将活动参加人员分成几个小组(小组数视参与人数定)。(8:10~8:20)
- 2、各小组推选组长、副组长和平安员各一名，组长全面负责本小组各项工作，协调分工，并帮助团委确保活动顺利开展，副组长负责人员联络，小组之间沟通合作，平安员负责本组成员活动过程中的各项平安措施落实。(8:20~8:30)
- 3、后勤保障人员随车动身，将活动物资搬至活动地点，活动其他人员徒步动身至活动地点，途径惠亭山，各小组团结互助，争取在最短的时间内到达活动地点。(8:30~10:00)
- 4、开头烧烤和野炊，各小组之间加强沟通和互助，确保食物平安美味。(10:00~12:30)
- 5、活动中要表达节能意识，活动完毕后必需进展清扫和东西清理，保持环境干净。(12:30~13:00)
- 6、听取《建立和弘扬统一的企业文化》宣扬手册讲解。
- 7、以小组为单位，进展全体参加者的互动小嬉戏，嬉戏输的一组要表演节目。(13:00~15:00)
- 8、集体从惠亭山爬山返回，各小组团结互助，争取在最短的时间内返回。

1、公司属各单位、各部室青年员工自愿报名。

联络人：

2、参与活动者需遵守活动纪律，团结互助，并预备消遣小节目(无硬性要求)，充分呈现青年员工风采。

银行贷款营销活动方案策划篇三

“青春建行，展我风采”

活动开展期□xxx年1月20日—xxx年3月31日

xx支行全体青年员工

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。

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、“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）

本方案由支行团支部按每周一统计的频率进行通报。

银行贷款营销活动方案策划篇四

一、活动主题：“新春社区行精彩巧亮相”

即将离去的20xx年，我们携手并肩取得了丰硕的成果，即将到来的20xx年充满竞争与希望，我们豪情满怀同时也坚信，我们在一起还会创造出更多奇迹！

时间:20xx年12月26日14:00—18:00

畅饮地点:温魅餐饮时间:14:00—15:20

唱响地点:温魅ktv时间:15:30—18:00

各小组成员:

a□徐

b□

c□

d□

e□

畅赢备注:

a□各小组选组长一名, 小组名称、口号由各小组确定;

b□各小组备选一名高、中、低音选手一名;

c□各小组选出一名评委;(评委不参与比赛)

d□各小组限增加一个名额, 于12月24日12时之前到人力资源部报名;

e□备选曲目:

高音:美声《青藏高原》《我爱你, 中国》流行《飞的更高》
《死了都要爱》《大海》

歌手:韩红、阿信、张雨生、祖海、宋祖英

歌手:周冰倩、陈奕迅、张学友、萧亚轩、刘德华

歌手:梅艳芳、许巍、阿桑、蔡琴、张宇、郑中基、伍佰、阿杜

以上歌曲为备选曲目, 只做参考。

f□奖项设置:小组前三名(标准:高、中、低三组比赛者得分)(3名)、个人(高、中、低音各一名选手)(3名)、台风(1名)、才艺(1名)、组长(1名)、小组名称(1名)、口号(1名)、游戏提供(1名)

g□评分标准

歌曲的完整，在唱歌过程中不跑调，离调，不错词，歌词吐字咬字清晰(4分)

正确把握歌曲的旋律和节奏，气息、技巧把握到位(3分)

理解歌曲内涵，把握对乐曲旋律及歌词理解情感投入到位在处理上有自己独到之处(1分)

不看歌词(1分)

选手的整体造型、台风与现场观众及主持人的现场互动(1分)

(最终得分为现场评委打分的平均分，精确到0.00)

银行贷款营销活动方案策划篇五

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