

银行端午节营销活动方案 银行营销活动方案(优质6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。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

银行端午节营销活动方案篇一

本方案所指客户包括存款客户、贷款客户，客户类别包括个人客户和对公客户，业务涉及贷款、贴现、承兑、开销户、存取款、转账结算□pos机等业务。

指导思想：信用社的长远发展要以“效益”为中心，在正确处理近期与远期关系的基础上，制订切合实际的发展策略，尽快建立一个以效益为纽带，以业务的持续、稳步增长为目标，以充分员工的主观能动性为目的的资金营销和运作方案，迅速开展工作，为信用社圆满完成上级下达的任务指标和信用社长远发展而努力。

工作思路：以客户为中心，经过对存款和贷款进行结构分析，细分客户，量化激励，全员营销。工作中充分授权，配比费用、存款重视账户开立、贷款重视信贷关系的确立，维护好存量客户、开拓新的黄金客户，客户经理以很多的时间走出去，充分了解客户，迅速熟悉客户社交圈，进而赢得客户，占领市场。

服务理念：纵线关注全流程服务，横线关注全方位服务，把差错化为惊喜、把平淡化为满意、把高兴化为眷恋，跟踪到位，横道边，纵到底，把阶段性行为变成高效的、有灵性的持续服务。

第一部分贷款营销

信贷是收入之源，是立社之基。

一、个人客户

1、纯农区的农户

对纯农区的农户继续实行“五户联保”的形式，金额单户10万元，并在适宜的村促成农民专业合作社、和农民信用共同体等农村经济组织的产生，改变农村金融体系缺乏独立承当民事职责且有必须组织性的贷款主体的现象。

2、城中村村民

对城中村村民贷款继续实行“五户联保”的形式，金额单户30万元，大力推广，资料中有村委的介绍信，并要求在我部办理贷款的客户数到达五户的，城中村委会在我部开立结算账户。且由五户以上的客户组成信用共同体，统一评级定信用等级，信用共同体全体客户同意能够推荐其他村民加入享受统一的优惠利率，贷款金额，若信用共同体中村民有一户出现逾期、欠息等违约行为，则统一下调信用共同体中所有成员的信用级次。不仅仅能够加深信用社和所扶持村民所在村委的天然联系，并且还能够实现营销链的外延，并且对贷款资产的质量起到进取有效的防范作用。具体参照商户通贷款操作。

3、社区居民

由于社区居民零散，且不具有很强的组织性，所以对社区居民贷款一律采取抵押的方式进行，金额以评估价值并参照市场价确定合理的抵押率来定。

4、个体工商户

对于在同一市场里的个体工商户，采取两户商户保证担保加市场担保的方式进行，不得突破200万元。对不在同一市场或市场难以供给担保的且由五户以上的个体工商户组成信用共同体，统一评级定信用等级，由信用共同体所有成员向商户供给无限连带职责的保证担保，授信金额核定为50万元，全体成员同意能够推荐其他商户加入享受统一的优惠利率，授信额度，若信用共同体中有一户商户出现逾期、欠息等违约行为，则统一下调信用共同体中所有成员的信用级次，并由所有成员来偿还贷款本息。从而实现营销链的外延，节俭人力成本，并对贷款资产的质量起到进取有效的防范作用。具体参照商户通贷款操作。

5、城市白领(含信用社职工)

参照《白领通》执行

6、微小企业老板

把控风险口外延，加强和以在省联社备案的担保公司的合作，采取担保公司总授信，老板贷款，担保公司担保的方式开展业务。

二、企业客户

1、存量贷款

客户经理必须维护好存量客户，作为基本工资的发放考核指标，在存量贷款未发生重大变化时，予以进取办理、并尽快熟悉客户上下游客户及社会关系，实现全方位合作。

2、品牌(自然增长)营销贷款

3、营销贷款(主要是指由明确的单位职工作为营销人的贷款)

(1) 全员营销，具体分营销人、客户经理(主调查人为客户经理和协助调查人为其他客户经理)，注：营销人不参与调查。

(2) 核定营销金额：信用社负责人总额度5000万元，单户不超过500万元；信用社主任助理3000万元、单户不超过300万元；各科室科长1000万元、单户不超过100万元，副科长700万元，单户不超过70万元；信用社客户经理700万元、单户不超过50万元；信用社其他员工和机关员工300万元，单户不超过30万元。

(3) 操作流程

按照利息收入的5%给营销人提取奖励费用，奖励费用进入专户管理，并登记台账，在贷款本息全部收回时兑现。

若贷款进入收回再贷程序，则奖励费用兑现20%，余额和收回再贷的奖励费用一并入专户管理，在贷款彻底收回时全部给予兑现。

若贷款出现风险，则奖励费用全部用来弥补损失，调查人、审查人、贷审会成员、分管主任、主任尽职尽责，由营销人负责偿还和并承担贷款营销职责。

参考其他银行利率定价及费用奖励模式：12%的年利率中，包含了资金筹资成本、管理、营销及人工费用大约为7%；研究到商业风险，必须要有2%左右的风险加价；此外还有1%的一般准备计提。同时加上合理利润1.4%，并研究当地银行市场竞争状况，按照0.6%的比例计提奖励费用即利息收入的5%。

(4) 贷款期限、利率及还款方式

贷款期限以短期贷款(1年以内)为主，贷款利率执行联社贷款的现行利率，还款采取按月结息到期还本的方式。

4、票据业务

主任助理主抓，利用掌握的客户资源，安排专人办理，重新完善贴现手续，合规操作，日均余额2个亿，循环操作，保证合法有效、到期兑付。

三、人员安排及流程时限

1、信用社全部信贷人员均为客户经理

2、流程时限

依据市办对信用社贷款职责的确定，客户经理负责贷款流程中受理和调查两个环节，初步确定接收资料到正式受理，所有贷款期限均为为3天，完成初审，到达准入条件、并满足客户需求后方可正式受理。

调查时限要求：根据贷款金额来确定，具体为：50万以下贷款均在3个工作日办完，50万-100万贷款在5个工作日办完，100万-500万贷款均在6个工作日办完、500万元以上贷款在8个工作日内完成。调查质量要求：调查方案必须详实，做到心中有数。

第二部分存款营销

“存款是立社之本”，是资金运营、创造效益的基本保障。主动营销存款成为了“立社”的关键之举。

1、存款营销流程和重点的确定

本方案所指存款营销包括存款客户账户和客户日均存款余额及客户业务发生额的营销。随着银监局对金融企业存贷比的监管要求的变化，存贷比中存款量以日均余额来监管，所以我部存款客户的营销理念必须迅速转变，并结合我部实际，

存款营销以吸引存款大户在我部开户为重点，营销流程为：开户(账户营销)——日常结算(结算便利)——月底余额。

2. 全员营销任务的确定：为培养具有强烈生存意识的现代商业银行员工的氛围，凡是在我部员工都要有吸储任务，员工(大堂经理、信贷外勤人员、岗位负责人、主任除外)最低基数为每季存款净增50万元。

3、存款营销专业团队任务的确定：

存款的组织是一个系统工程，根据每位员工的自身实际(形象、口才、人脉、本事、耐力等)和岗位特点，信用社实行全员参与但各有侧重的存款营销办法，由信贷外勤人员和岗位负责人组成信用社存款营销团队，并结合信贷收益(发放贷款的收益水平》增量存款上存的收益水平)，运用资金上应优先研究信贷投放，主要侧重于零(低)风险贷款商品和个体、私营企业临时性贷款，从而实现存贷齐头并进，到达利益化。存款营销团队员工营销存款每季新增保证1000万元，负责人每季新增3000万元，主任助理每季新增1500万元。

4、存量存款任务：商业银行经营是以效益为中心，存量一块毕竟同样产生效益。忽视存量存款，会严重挫伤员工的工作进取性。加强对原有存款业务的发生和巩固工作，对存款营销团队中从事专门存量存款客户维护工作的员工任务为每季新增存款50万元。

5、新业务：发展某种新业务，一般短期内不会产生多少可观的存款额，或许从长远看有利于存款的稳步增长。研究“考核报酬的即期性与部分新业务带来存款的远期性”的关系时，避免失去存款新的增长点。目前对专门从事系统性的代收代付业务的员工存款每季新增50万元。

5、存款业务分析例会的确定

为避免出现“鞭打快牛”和“懒牛卧车槽”及“挖空心思凑数据”的情景，每月召开一次存款营销分析会，根据任务的完成情景，每位员工社会关系、个人精力、个人素质、甚至个人形象等情景，具体分析制定下个季度的任务目标。

6. 考核办法：凡是吸收的存款，一律存在联社信用社，月末由信用社安排专人建帐。在年终对超过基数的存款，按照账户的每日存款余额的千分之一进行统一考核奖励。

利用唯物辩证法的观点和思路开展工作，诠释好“熙熙攘攘皆为利来、家有梧桐树引得凤凰来、酒香也怕巷子深”这三句话，经营风险、融通资金、提升服务、加快营销、实现双赢。

银行端午节营销活动方案篇二

无

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。

银行端午节营销活动方案篇三

本次活动以党的精神为指导，以“忆党史、铭党恩、强党性、促党建、肃党纪、正党风”为主题，通过多种形式，加强广大党员的爱国主义热情，弘扬民族精神，使广大党员懂得幸福生活的来之不易，从而更加努力工作，为全行各项事业添

光增彩，为实现中国梦奉献力量。同时，充分展示我行党员积极、健康、向上的精神风貌，为推动创先争优活动的进一步开展、丰富文化生活、加强精神文明建设作出积极的贡献。

二、组织领导

支行成立以党委书记为组长，党委委员为副组长，党委办主任、各支部书记为成员的活动领导小组，负责对本次活动的组织领导和具体实施。

三、活动的时间：

时间：某某年7月1日至2日两天。

四、活动地点：

某某烈士陵园。

五、参加人员：

支行党委成员、各支部书记、市、县行表彰的优秀党员、先进职工代表。

六、活动内容：

(一)党委中心组学习。

(二)听党课。党委书记(或外聘)上党课。

(三)表彰先进基层党组织、优秀共产党员、优秀党务工作者。

(四)重温誓词。

(五)参观某某烈士陵园。

七、要求

(一)密切配合，确保安全。各支部做好与党办的协调配合，注重活动细节，达到活动目的，做到正常工作和纪念活动“两不误”，确保活动顺利开展。

(二)全体党员于7月1日早上6：50分在集中，7点钟准时出发前往活动地点。

(三)不能参加的人员需提前向支行党委请假，未经批准不得无故缺席。

银行端午节营销活动方案篇四

在20xx年新春来临之际，为进一步丰富广大干部职工的精神文化生活，展现干部职工的精神风貌，打造团结、和谐的团队精神，拟于20xx年春节前夕举办迎春联欢活动，现提出如下活动方案：

市财政局□xx银行。

暂定20xx年2月1日（星期五）晚上7：30-9：00。

待定。

市财政局全体人员155人（含离退休老干部□□xx银行有关人员，约300人左右。

1、主持人：市财政局□xx银行各派1名男主持人、1名女主持人。

2、节目安排：整场晚会控制在90分钟左右，计划安排10个左右节目。其中市财政局选送3-4个节目□xx银行选送4-5个节目。

3、晚会形式：

(1) 设置幸运大抽奖环节：设特等奖2名，奖励价值500元物品；一等奖10名，奖励价值300元物品；二等奖20名，奖励价值200元物品；三等奖30名，奖励价值100元物品。所有奖项分别由两家单位领导抽取。

(2) 设置游戏互动环节：在节目中穿插1-2轮互动游戏项目。

(3) 歌曲中穿插交谊舞表演。

(4) 邀请领导即兴演出。

(5) 设置节目表演奖和游戏参与奖，对所有上台表演节目的和参加互动游戏的，给予小礼品奖励。

1、成立活动筹备工作组。为做好整个活动的组织协调工作，拟成立活动筹备工作组，组长建议由两家单位分管领导担任，成员由两家单位抽调相关人员组成。工作组下设节目、会务、后勤三个小组，节目组负责节目编排、审核、互动游戏设置等相关工作，会务组负责舞台设计、场地布置及晚会现场等工作，后勤组负责物品采购、音响设备等后勤保障工作。

2、活动纪念品：为所有参加人员每人准备一份纪念品，按一定标准设置。

银行端午节营销活动方案篇五

为积极响应分行要求□xxx银行xxx便民店联合凯瑞物业举办元宵节猜灯谜庆元宵的活动，活动策划如下：

猜灯谜、庆元宵

20xx年2月14日(农历正月十五)晚6：00

xxx民生银行社区支行

1、客户通知：2月13日前，通过折页以及海报条幅的形式通知绿景尚品，雅士苑以及周边居民前来参加，对已经收集到信息的客户□xxx负责电话通知到个人。

2、物料准备□xxx负责折页以及海报，以及来店客户信息登记表□xxx负责收集各种灯谜，准备奖励所用的小礼品，空白纸条，以及礼品领取表。

3、场地布置：2月14日上午，悬挂好元宵节灯笼；将灯谜吊在上面；活动期间播放节日音乐，渲染气氛，有条件可以燃放烟花渲染现场氛围。

1、猜谜活动，必须是现场猜谜，不得将谜语揭下带走。

3、奖项设置：

安慰奖：答对5个以下，黑色签字笔一支

三等奖：答对6-10个，特百惠水杯一个

附注：

1、宣传办法：折页进单元，海报、条幅入社区

2、客户邀约：2月13日进行电话邀约通知

5、重点营销的产品：

1、高收益理财

2、智家卡的优惠

3、存款物业送大米，鸡蛋，还可以送福喜满代金券的优惠政策

谜语设置：

猜字类：

1、有一只没头没心的鸟（马）

2、一马过桥压断梁（骄）

3、训练好马打三鞭（驯）

4、偏偏人走马就来（骗）

5、一匹怪马两张嘴（骂）

成语类：

6、爱好旅游(打一成语)——喜出望外

7、一块变九块(打一成语)——四分五裂

8、哑巴打手势(打一成语)——不言而喻

9、无底洞(打一成语)——深不可测

10、翘翘板(打一成语)——此起彼落

人名类：

11、济人急难(打《水浒传》人名)——施恩

12、久旱逢甘露(打水浒传人物)——宋江

13、醒后得知一场梦(打《西游记》人名)——悟空

14、事事齐全说汉高(打《三国演义》人名)——刘备

15、僧穿彩衣(打《水浒传》人物)——鲁智深

动物类：

16、两眼外秃大嘴巴，有个尾巴比身大，青草假山来相伴，绽放朵朵大红花——金鱼

17、白天一起玩，夜间一块眠，到老不分散，人间好姻缘(打一动物)——鸳鸯

18、身子轻如燕，飞在天地间，不怕相隔远，也能把话传(打一动物名)——信鸽

19、像鱼不是鱼，终生住海里。远看是喷泉，近看像岛屿(打一动物名)——鲸

20、身长约一丈，鼻生头顶上。背黑肚皮白，安家在上海(打一动物名)——海豚、共吃元宵、拉兔子灯等。

银行端午节营销活动方案篇六

1、凡活动期间光临珠宝店的顾客，均可领取康乃馨一枝。

2、在珠宝店内消费满x元以上（折后价）x婚纱影楼为您的父母免费拍摄婚纱照一套（执行方式：可在当地联合一家婚纱影楼，另外设计一套简单的婚纱照系列，并以“献给母亲的爱”为套系名称。）

3、结婚x周年以上的母亲，可凭相关证件，到珠宝领取精美礼品一份。（名额有限，赠完为止），并可享受折上x折优惠。