

2023年银行外拓营销活动简报 银行进企业活动方案(实用5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

银行外拓营销活动简报篇一

媒体、商场和银行网点的多方联动、点线面的有机结合。此次活动使用媒体高空轰炸、商场配合联动和终端网点pop展示的宣传推广方式。通过商场对点、网点连线和媒体控面来扩大我们的活动影响。

商场对“点”：集合商场与光大银行此次活动目标客户群的一致性和节庆目的统一，我们可以在三八节谁是最会理财的家庭主妇活动开始前的一个星期，在商场（如友阿）举办庆节日刷‘阳光卡’有奖回馈活动，并通过商场的广播将我们的活动信息目标集聚似的循环播报给我们的消费者，即精准又到位，投入、实效兼而有之。而且通过彼此加深合作与了解，光大银行还可以考虑在各连锁商场派驻人员进行活动的宣传与组织，并且为有需要的消费者现场办理银行卡业务（也可考虑现场办卡时附赠一些小礼品，如化妆四件套、广告化妆镜、修容套装或广告压缩毛巾等），进一步的增强合作效果和扩大活动影响。

网点连“线”：配合活动进行网点的布置展示与活动宣传（如网点海报、吊旗和dm单宣传等），利用终端pop的作用，进一步的增强活动声势。而在活动的前期，光大银行可在网点中宣传：只要在三八节前在光大银行的所有网点办理理财产品，均可获得玫瑰、贺卡、阳光摇摇牌、不锈钢餐具套餐或高级沙滩休闲椅等礼品，并且凭借所得到的贺卡还可参与

三八节的路演活动抽奖。以此，将我们的网点和活动现场有机统一、扩大影响。

媒体控“面”：通过媒体（如电台、报纸等）的常规广告和新闻资讯对整个活动进行媒体造势和舆论推广。整个活动除了有点、有线，当然还得有面的把控，利用媒体宣传造势扩大活动的受众面、增强活动的传播效应。通过面的把控，不但对于活动有质的帮助，而且对于企业的品牌和企业的形象将是一次宣传和提高的契机。

银行外拓营销活动简报篇二

二)购物有渤海越刷越精彩一刷卡有礼

- 1、活动日当日单卡累计刷卡消费满138元赠送洗衣液一瓶(每天限领100份)；步步高金星店、长沙天虹百货、株洲王府井商场x倍积分。
- 2、活动当日单卡累计刷卡消费满638元赠送品牌毛毯一床(每天限领50份)；
- 3、活动期间日单卡累计刷卡消费满3000元赠送品牌刀具组合一套(20份)。

银行外拓营销活动简报篇三

19：30--19：35开场舞蹈《东方卡之舞》

19：35--19：40领导致辞，并宣布游艺会正式开始

20：00--20：30现场填写信用卡申请资料，游戏继续进行

20：30--20：35浦发银行舞蹈表演(建议：手语舞我是真的很不错)

21: 05--21: 15消费者现场题写意见簿

注：在整个活动过程中，三湘支行始终接受业务办理，并对符合奖励要求的当场奖励。

银行外拓营销活动简报篇四

1. 回顾企业历程，增强集体自豪感和荣誉感。
2. 借助活动进行品牌和产品的宣传，扩大社会影响力。
3. 对广大客户的一次情感回馈，培养现有客户忠诚度，并吸引潜在客户的加入。
4. 活跃企业文化氛围，延续企业优良传统。
5. 加强企业与客户交流，充分了解消费需求，从而制定更加完善的服务。

银行外拓营销活动简报篇五

（一）优化存款结构：一方面努力提高存款的稳定性，增加定期储蓄存款部分，寻找和吸收新的存款客户，在确保存款总量即定的前提下，加强存款自我更新，自我补充的能力。第二、优化存款质量，建立信用客户群体，资金运用将偏重于有较好优势发展的企业，为其提供配套服务，使这一部分客户的所有业务不流失。（具体量化指标）

（二）改进服务内容、优化服务手段：一方面，注重优质客户的培植工作一方面，从柜面采集信息、挖掘优质客户群体，另一方面，不能简单的以信贷客户经理为吸引存款的营销人员，由于信贷客户经理在开展小企业营销工作后无法能对所有客户的存款进行细致的维护，对每三位小企业客户经理配置专人进行存款、中间业务、理财产品的营销，对此类人员

的应挑选业务能力、表达能力、专业修养更强的营销人员从事此项工作，一方面是通过信贷营销部门提供的信息对信贷客户进行长期的跟踪维护，另一方面通过对支行提供的客户信息来开展长期不断的存款户维护工作。着手建立电子版优质客户信息档案，随时对客户进行跟踪，通过对优质客户信息的对比、遴选，将优质客户群体进行细分，实行分层次的差异化服务，做好存款后续维护和开发工作。培养客户对商行的信任度和忠诚度，在稳定现有优质客户的基础上，积极发展新的优质客户群体；另一方面，努力改善柜面服务，配置大堂经理，二类支行全体人员要明确自身定位，把现有存款业务做活、做到位。在当前激烈的金融业竞争中，我们需要突出服务优质的特色，充分挖掘自身的长处和亮点。