

高端营销策划(通用5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

高端营销策划篇一

随着市场经济的发展，银行业之间的竞争日益激烈，银行不仅要靠大众客户维持发展，而且要靠中高端客户发展，银行中高端客户数量的多少直接决定它的竞争能力。个人金融市场面临的情况日趋严峻，在个人中高端客户日益增多的情况下，个人金融业务的利润有很大一部分是由中高端客户所带来，为了能更好地应对竞争，按照xxxx银行总行《关于印发xxxx银行中高端客户(个人)营销指引的通知》的精神，根据不同客户的需求特点，我部制定了中高端客户维护方案以及新增中高端客户的营销方案：

一、维护现有中高端客户，防止客户流失：

(一)本着“以客户为中心”的服务理念，始终要确保对中高端客户提供优质高效的服务。如果我们不能给客户提供优质产品和服务，客户就不会对我们的服务满意，更不会建立较高的忠诚度和合作关系。因此，我们应实施全面、高质量的营销，在产品质量、服务质量、客户满意度等方面形成密切关系。服务要从细节问题上入手，比如遇到银行政策、制度变更时在媒体上报道或公告广大客户的同时还应特别告知我行中高端客户群体，加强对他们的提醒；要进一步的做好网上银行等电子银行的售后服务工作，有问题时安排技术人员第一时间解决，避免出现系统问题导致客户不满的情况；个人中高端客户的资金周转较大，我们要优先满足这部分优质客户对现金需求时的供应等等。

（二）充分关注中高端客户的日常动态。中高端对我们的发展提供很大的资源保障，所以在日常工作中我们要时刻盯紧优质客户的资金流向。每一个中高端客户的一举一动，银行应该给予密切关注，利用一切机会加强与中高端客户之间的感情交流。如个人中高端客户的一些重要喜讯，银行公司客户经理和个人客户经理都应该随时掌握信息并将重要事项上报行领导，及时给予关注，鲜花祝贺、短信祝福都将提高客户对银行的满意度。

（三）定期安排对中高端客户的上门拜访工作。通过上门拜访使客户感受到银行对他们的重视，了解客户更多的动态、想法，收集对银行的意见和建议，以使下一步营销更有目的、有计划。征求中高端客户对客户经理的意见，因为客户经理营销工作的好坏，是决定银行与客户关系的一个至关重要的因素。

（四）经常组织中高端客户之间的座谈会。每年至少组织一次银行与中高端客户之间的座谈会，听取客户对银行产品、服务、营销、产品开发等方面的意见和建议，对未来市场的预测，对银行下一步的发展计划进行研讨等等。这样的座谈会不但对银行的有关决策非常有利，而且可以加深与中高端客户之间的感情，增强客户对银行忠诚度。

二、中高端客户新增营销方案

（一）做好数据库维护，为客户营销打下基础

客户尽力营销拓展达标，成为我行中高端客户。

2. 大堂经理、柜台工作人员在日常工作中，如发现潜在优质客户，应及时做好记录，并向客户经理推荐；客户经理在收到优质客户推荐信息时，应及时跟进营销。

（二）做好市场研究，拓宽客户营销渠道

1. 各营业机构应了解自身周边客户分布情况，组织力量对高档社区开展有针对性的营销宣传活动。
2. 重视对专业市场（园区）、商圈内的私营业主的营销。
3. 做好公私联动营销，加强对有潜力的公司客户中高层管理人员和经济实力较强的普通员工的营销力度。
4. 拓宽思路，积极争取合作渠道资源开展营销活动。如保险公司、担保公司以及其他合作单位等。

（三）做好客户细分，有序推进客户营销

1. 针对目标客户，重点加强客户营销工作。保持对目标客户的关注、跟踪，通过多种途径（存款、贷款、理财和保险等）吸引客户在我行办理业务，购买产品，达到我行中高端客户认定标准。
2. 利用电话、上门拜访等形式，采取生日问候、节日问候、新产品推介等方法，增强与客户的情感沟通，提高客户的忠诚度，以便能进一步开展业务，推行产品。

（四）做好网点服务，营造愉悦的业务办理环境

1. 改善网点服务质量，抓好服务细节，如迎接礼仪、解答客户疑问等，创造良好的服务环境，全面提升客户在我行网点办理业务的服务体验。
2. 为中高端客户提供差异化优质服务，优质大客户来行办理业务，客户经理可陪同办理，帮助他们解决办理业务过程中遇到的问题，并进一步沟通业务需求。

XXXX银行XXXX个人业务部

二〇xx年九月二十六日

高端营销策划篇二

（来宾入场就座、签到、迎宾、拍照、餐前聚会）阳光明媚，和风吹拂，空气中飘着淡淡的花香，在xxx饭店xx先生和xxx小姐小姐即将步入婚礼的殿堂。

婚礼前十分钟：司仪候场[]dj师，灯光师，督导等全部到位婚礼前四分钟：

新郎站在舞台边守候，新娘站在门处

婚礼前两分钟：播放婚礼提示

1、放开场激情音乐30秒]灯光配合闪耀全场，营造强烈灯光效果。

2、灯光突然全部熄灭，话外音第一篇章前生缘男女双人舞蹈

就着样，每天都快乐的聊着，我们共同的话语越来越多，我发现我已经慢慢的喜欢上了这块礁石，多么希望这段美好的时光永远也不要溜走。

每天开心吗，是不是和我想她一样想我于是我每天向佛祖默默的祈祷，希望能见它一面，佛说，你要等待500年，你不后悔，当然不后悔在五百年后我再次付出水面，我看到了她，可是我还没有喊出她的名字，她就被一个石匠拖走了我又一次祈祷佛祖，能不能让我再见她一次佛说，可以，那你要再等五百年我能等，五百年又过去了，五百年后，礁石被辟开了，成了一块美玉，进了宫，皇上给了她一个很美的名字，璇我也离开了妈妈的怀抱，成了皇冠上的一颗宝珠，人们叫我暉我们又相见了，每天，我们彼此远远的看着，爱着，想象着能有一天能深情相拥，一起数星辰，看大海，让早起的

春日晨曦，迟归的冬日晚霞，来共同见证我们的爱情，我们期待着千年之后，一生相守，相守白头。

1、主持人旁白：一千年过去了，他们的诚心感动了佛祖，佛再次显灵，

把他们带到了这里，音乐“叶塞尼亚”（同时追光a追向舞台）新郎手持捧花从舞台左侧出来，面对喷雾烛台许愿，新娘画外音响起：（我心中的爱情是。）旁边用小提琴手配合，新郎睁开你的眼睛。

音乐“诞生”美丽的新娘缓缓登场，慢慢走向立亭，新郎也慢慢走向新娘

（释放第一组通道焰火）音乐“婚礼进行曲”主持人扮演神甫在前引路：

有请一对新人登上婚礼的圣堂

请新郎新娘互换爱的信物，新郎套在新娘手指上的是一份坚定的承诺。（新郎戴完后要亲吻新娘的手背）新娘给新郎戴上戒指，这是一份甜蜜的期待，人生旅途漫漫，从此相依相伴。

有请证婚人宣读证婚词。

“嘉宾登场曲”主持人：有请……

放音乐“今天你要嫁给我”追灯闪耀

高端营销策划篇三

20xx年3月5日下午4点

二。活动地点

钱塘阳光假日酒店附属楼4楼阳光厅

三。邀请人员

客户□xx人

银行员工□xx人

四。活动内容

- 1、成立“**商银行(**)羽毛球俱乐部”
- 2、成立支援山区文化教育事业青年志愿者队伍
- 3、慈善捐资10万元
- 4、抽奖

(方案一：客户在签名墙前留影，影像资料抽奖时使用;方案二：抽奖券。暂定方案一)

5、晚宴

五。活动流程

- 1、3：30工作人员到场，做好准备工作

(主持人串词：尊敬的各位来宾、亲爱的朋友们：大家下午好!**商银行****支行新春客户联谊会现在开始，我是主持人xxx□首先请允许我代表**商银行****支行对各位来宾的光临表示衷心的感谢和热烈的欢迎!

【致辞完毕，晚宴开始】

6□5□10-5□40

(1)成立“**商银行(**)羽毛球俱乐部”

高端营销策划篇四

为了丰富广大嘉园学子的课余时间，培养同学们坚持以专业理论知识指导实践操作的理念，在实践中验证和充实理论知识，进一步了解市场，提高市场策划的实践能力，同时通过大赛选拔人才，打造校企合办就业绿色通道，我院团总支学生会计划于3月1日至5月28日开展经管专业实践之“顾家家居杯”市场营销策划大赛。具体如下：

经济与管理学院品牌战略研究所

经济与管理学院团总支学生会

梅州市顾家家居

德龙会堂

梅州市

嘉应学院全体学生

（一）宣传方式如下：

- 1、横幅、海报、展板宣传
- 2、广播宣传
- 3、宣传单
- 4、校外宣传（由合作单位负责）

（二）比赛要求：

- 1、策划对象：顾家家居沙发、软床
- 2、针对区域：以梅州城区为重点，辐射七县一区
- 3、策划时间：三年规划□20xx-20xx□
- 4、参赛团队完成问卷调查不少于150份，弄虚作假者一旦发现取消比赛资格
- 5、针对顾家家居的服务优势、目标消费群体特征、当前市场经济形势及竞争对手状况,就顾家家居如何作出相应的营销策略进行市场调查和方案策划,以达到提升顾家家居在梅州市场的品牌知名度,扩大顾家家居在梅州市场的销售量,打造梅州家具行业冠军品牌——顾家家居之目的。

（三）大赛指南：本次大赛包括“品牌规划”、“营销模式”、“渠道建设”、“市场推广”四大模块，具体如下：

- 1、品牌规划：梅州城区及七县一区的品牌试点推广，针对顾家家居品牌文化，制定广告策划方案。

高端营销策划篇五

：整个婚礼宴会大厅采用高贵典雅的香槟金为主色调，大方、庄重和喜庆，让所有来宾都能感受到新人之间的那份甜蜜爱情。从门口的迎宾区到拱门，从幸福通道到舞台喜帐的设计，动感的元素在整个婚礼设计中流露无遗。（颜色、款式根据新人喜好）。

- 2、仪式区：香槟金的高贵和典雅，流动着动感元素。那一刻的感动，不能用什么言语去表达，这是一辈子相守的承诺；这是一辈子扶持的责任。站在舞台上，面对赤诚的金色起誓，

无论未来的如何，我都将会爱你如昔。

3、幸福通道：当音乐缓缓响起，舞台那边，站着自己心爱的他/她。走在通往舞台的幸福通道上，相恋以来的点点滴滴重现脑海，握紧彼此的手，用爱为誓言，承诺无论风雨始终相伴。

4、幸福拱门：跨过幸福之门，神圣的婚姻生活将是我们一辈子相守的承诺。小小一扇门，却是幸福的见证，门这边是甜蜜的爱情生活，相依相依；门那边是一份承诺一份向往，用我们的爱筑成属于我们自己温暖的家，无惧以后人生的风雨。

5、相片展示区+留影区：甜蜜的点滴，婚纱照的浪漫和所有亲朋好友一起分享，把幸福的喜悦带给每一位来宾。闪光灯里，留下每一份幸福的笑容，这是一份感动的祝福；这是一份肯定的幸福。

6、迎宾区：每一位远道而来的宾朋，带着祝福和喜悦，见证新人爱情收获的喜悦。盈盈而立的新人，脸上幸福的笑容，是对来宾的感谢。高贵典雅的香槟金，在设计师精心的设计下，让所有来宾眼前一亮。

7、音乐特色：策划师根据新人的喜好和婚礼的主题，设计入场音乐、仪式进行音乐，这是一场跃动的婚礼。

8、仪式特色：在策划师精心设计下，无论是中式的典雅还是西式的浪漫，或者是中西合璧唯美，婚礼上的每一步，不仅仅是仪式而已，这是用自己的心、用自己的人，去见证和实践承诺，去承担那一份因为婚姻而赋予的责任。