

# 最新银行进企业活动方案(大全5篇)

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。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。以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 银行进企业活动方案篇一

南昌

6月17日至19日，持兴业银行卡(含理财卡、信用卡)至南昌地区百货、娱乐、餐饮类商户刷卡消费，单笔刷卡满1288元即有机会至兴业银行南昌分行各网点领取精美茶具一套。

在活动期间每名持卡人限领一份礼品；礼品总量200份，送完即止。

## 银行进企业活动方案篇二

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。

## 银行进企业活动方案篇三

从xx支行存款的整个结构看，活期类存款的幅波动，是xx存款不能持续稳定增长的关键点之一，储蓄存款源的溃乏，对单个帐户的过于依赖，是影响xx支行存款的持续稳定增长的主要原因之一。

### （一）稳定性因素：

（1）由于受社会经济运行规律的影响，每年初都会有量的易变性存款和准易性存款在短期内急聚沉淀到各金融机构。但该类存款流动性、平均占用天数低，稳定性较差。在没有新的、相当量的新存款源补充的前提下，弥补该部分存款流出后留下巨资金空缺，需要投入更的精力和经历更长的修复过程。这是引起xx支行存款下滑的主要原因之一。

（2）个别客户的存款波动较地影响到xx支行存款资金的稳定性，短期内还难以补足。

（3）居民消费需求不断增长，储蓄心理不断减弱。新客户群体的增长和老客户群体的维护工作需要不断改进服务，提供合适的金融产品才能跟上，加之各金融机构竞争激烈，也致使xx支行一季度存款工作开展较为困难。

（4）新开立的存款帐户的数量而质量欠缺，一些帐户开立后长期使用效率低，由于新增帐户存款余额的增长乏力，起不到推动作用，无疑浪费了前期投入的人力和物力成本。也是造成xx支行存款不能自然修复和回升的原因之一。

### （二）金融政策及居民心理因素：

商行属地方性银行，与国有商业银行相比，无论从营业环境、

硬件设备、产品的科技含量、网络覆盖面，以及服务手段、服务内容，都不在同一个起跑线上。相对于国有商业银行强的技术手段、雄厚的资金实力、坚实的国有体制后盾、以及几十年来在社会公众心目中树立积累起来的卓著信用。是商行在短期内无法达到的目标。加之国家政策宣传多年来一直偏重于对国有中型金融机构的宣传报道。这些客观因素，无形中对商行存款组织工作产生了一定影响。导致部分企业和居民在对金融机构的选择和认知上，更倾向于国有商业银行。因此，这对吸收社会公众存款的能力和范围有较的限制和制约。

## 银行进企业活动方案篇四

通过本此活动，银行业务力争在xx年年初实现以下目标：

- 1、客户新增数量超过历史同期最好水平，并使客户结构得到改善，质量得到进一步提高。
- 2、储蓄余额净增300万元，网银激活率达到50%，理财销售量同比增长20万元。
- 3、圆满完成各项业务指标。

## 银行进企业活动方案篇五

1. 活动背景：现在的中国社会老龄化越来越严重，子女由于工作繁忙很少与老人在一起，有关部门也关注到老年人增长的情况，老龄化严重等，在生活上也给予了老人很多的帮助。但是老年人生活过于平淡，需要咱们年轻人给他们带来活力，让他们感受到时代的气息，感受到人情的温暖。
2. 活动的可行性：宿迁学院附近有适合的敬老院，老年人期待与人沟通，倾诉一些家常事，比较容易沟通。以前也进行过类似的活动，可能这些活动对于咱们来说没有什么创新可讲，

但是对于老人来说是极大的快乐。