

银行周年活动策划方案(实用5篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

银行周年活动策划方案篇一

一、活动背景：

金秋佳节是中国传统的节日，每年这个时候，月饼成了馈赠亲友，表达祝福的最佳礼品，可是由于很多原因，如加班、临时有事、面子问题、要送的人数太多亲自赠送很麻烦等，人们即使很想也只能放弃这份祝福。现今地区各大超市都几乎实行一贯的打折降价或加送其余礼品等促销活动，顾客已经对此失去兴趣。直接面对面的馈赠对于有些人很难表达其情感。

二、活动主题：

中秋送礼不用愁，__大使帮你亲自送到家。（__商场中秋大使为你亲自送上对亲友的祝福，为你解决送礼忧愁）

三、目标人群：

因各种原因无法对亲友进行馈赠的人群。

四、活动目的：

- 1、通过此活动增加月饼销售利润，并增加其销售额。
- 2、通过中秋大使送礼时的良好言行感染客户，提升企业形象。

3、为顾客提供便利，吸引更多的顾客群。

4、为顾客传达情感。

5、以此活动为基本，可延伸到其它节日中使用，如圣诞或元旦等。

6、增加企业竞争手段，做出差异。

五、活动内容：

1、时间：_月_日---中秋前一天

2、地点：活动仅限深圳市区

3、活动准备：

a□安排一定量的运输车与中秋大使。

b□驾驶员必须熟悉城区行车路线，要求尽量在运送过程中减少时间消耗，提高运送效率。

c□对中秋大使进行语言与动作的教育，并学习遇到问题的处理方法。

d□对月饼售价进行适当改进，尽量提高总体利润额。

e□联系卡片经销商，购买一定数量的精美卡片，最好能根据赠送对象不同而分类的卡片，如：情人卡、亲人卡、朋友卡等。

六. 活动宣传：

2)精确性：短信广告最大的特性就是直达接收者手机，一对

一传递信息，强制性阅读，时效性强，100%阅读率!在媒介与人接触的有限时间中，能提高人与广告的接触频率。

3)瞬时轰动效应强：它具有其它任何一个广告媒体无法比拟的瞬时轰动效果。

4)低成本：短信广告的发布费用非常低廉，与传统媒体动辄上十万甚至上百万的广告

费用相比，短信广告的成本几乎可以忽略不计。而通过短信平台提交短信广告，比直接用手机发短信息更便宜，大大降低了广告主的广告发布成本。

短信群发能以其速度快、精确性、瞬时轰动性快速而有效的抢占到市场先机，能将公司产品促销活动信息及促销产品通过短信的形式群发到广大用户的手机，可以达到事半功倍的效果。时还可以发布会员通知，内部员工通知，供应商通知，进行客户、会员回访。另外正值中秋国庆佳节之际，利用短信群发平台发送一些文字祝福信息，于无形中可提升了企业亲和力，这可是长治久远之道啊。短信群发公司，在此我只推荐深圳市君贤科技发展有限公司。

七、注意事项：

1、顾客购买礼品后要按其要求进行包装，并询问并登记要求运送的详细地址和最佳运送时间段，最好能够让顾客提供其联系电话和收礼人的联系电话以方便赠送时有特殊情况可以取得联系。

2、中秋大使的言行代表着商场的荣誉，必须对大使进行严格挑选，形象和语言亲和力方面必须良好，而且对于可能遇到的问题必须对大使进行教育。

3、为避免一些问题，此活动的运送品只能限制在中秋礼品上，

不能涉及现金，在包装时必须对礼品进行检查，不能存在现金。

4、由于可能会出现客户拒收等情况，在活动宣传时应予以说明，并说明出现此情况商场把原礼品联系退回与顾客。

5、出现拒收或客户不在等情况时，大使必须尽快与商场负责人取得联系，告知情况后继续进行下个任务，由商场有关人员联系顾客或受礼人进行询问解决。

6、所送礼品必须为商场所购产品，购买人必须留下真实联系号码和姓名，如因所留号码有误造成返还不到时，7日后商场有对货品进行处理的权利，这点应在宣传或者活动开展时说明。

7、卡片中的自写赠言是顾客对于受礼人最真挚的祝愿，是情感的坦然流露，因此卡片的挑选一定要注重其外观精美和里面的文字内涵。如果在月饼售价做调整，卡片也可改为台历等，当然里面要有商场的有关介绍啦。做宣传嘛。

注明一些商品不参加抢购，并在现场用海报告示。

_此活动也可以采取在抢购时间内购买的商品返还30%付款金额的做法，凭购物小票上的金额和时间到服务台领取返还金额。

注：超市可以推出中秋节每日商品特价，每日推出两至三样特低价商品，通过特低价商品来带动其他商品的销售，这些特低价商品最好是跟中秋节有一定联系，跟其他商场相比，这些商品在价格上要具有绝对竞争优势。

八. 喜拍全家福

购物满200元，凭购物小票可现场拍5寸照片一张，以作留念，

现拍现取。

时间：中秋节当天)

地点：商场门口广场

协办：某某影楼或某某胶卷公司

操作说明：

_可现场布置一个场景，或搭建一个亭，营造出中秋古韵，或布置成一个现代团圆喜庆场景。

_最好是将商场名称拍进去，以后看到照片就能想起商场。

九. 特别服务措施：

对于很多顾客来说，月饼都是要买的，各个商场的月饼种类、价格都差不多，因为一般顾客选择就近购买，那样比较方便。如何让顾客更方便，怎样吸引顾客从其他商场来本商场购买呢，就需要推出有特色的服务措施。

1. 月饼电话订购：提前半个月在报纸上、商场布告栏、商场海报上公布月饼订购电话，凡购买月饼满100元以上，直接送货上门，单位集体购买可享有九折优惠。

2. 月饼定做：跟厂家合作推出月饼定做服务，公布定做电话、具体定做方式。顾客的口味需求毕竟不同，也有一些特殊顾客会有一些特殊的要求，月饼定做既是商场服务内容的一种拓展，也体现了商家从细节处为顾客着想。

3. 月饼代送、代寄：凡在市区的，直接代送到家；凡是外地的，通过邮局等快递方式邮寄到家。此项服务可以加收一定的服务费，如加收10元。生活在都市中忙碌的人们，也许您有种种原因，无法亲自将礼品送给您的家人、长辈、朋友，商场

将为您代劳，将您的礼品转交给他们，并送上真挚的祝福。

其他活动简要：

1. 中秋餐饮大餐：中秋节除了吃月饼外，一家人还要一起吃团圆餐，商场超市可以跟餐饮业互动，跟某餐饮大酒店合作，推出购物满300元送八折优惠券，或购物满多少，抽奖赠送免费餐饮券。

27月份的营销活动共计4场：

7月1日至11日，欧洲杯主题活动；

7月12日至18日，回家做饭主题活动；

7月19日至25日，暑期专题活动；

7月26至31日，商城改版主题活动。

7月1日至11日，欧洲杯主题活动

激情欧洲杯冠军有奖竞猜，选出您心中的冠军球队，8支劲旅尖峰对决，到底谁能笑到最后。

活动时间7月1日-11日

一、微信端投票推送：

1/4决赛有奖竞猜，红心火龙果(代表球队)vs黄金奇异果(代表球队)平台，微信商城，私信当天下单，我们会在优胜代表球队中选出2名用户当天所有金额免单(后期返)8个水果产品的预备推送。

二、1/2决赛竞猜：

三、巅峰决赛大厮杀：

决赛当天只要您关注小六美鲜公众号，并留言竞猜比赛胜负，当晚球赛冠军球队我们会选出支持的球迷1名，送出188元的小六美鲜礼盒。

活动解释：选定代表水果代表支持哪方球队，免单客户我们会从优胜球队中选出。

7月12日至18日，回家做饭主题活动

回家做饭主题活动：

结合717回家吃饭日，倡导回家自己下厨房做饭，小六美鲜为您精选优质安全食材，助你为自己和家人做一餐家的味道。

活动：

1、全场水产类，冻品类食材，满100赠精品好礼(赠品从库存产品或新品样品中选取)

2、8种食材每日10份限量秒杀

3、4种食材超值拼团

4、7月17日当天9点，11点，15点，17点四个整点的前3笔订单免单(退购物款)最高200元。

5、凡活动期间购买食材，只要上传对应成品照片并附菜名，即可获得优惠券包/精美小礼品，后期对成品照片发起投票活动，票数最高者获得终极食材帝王蟹一只。

7月19日至25日，暑期专题活动

一. 活动主题：

以天热不想出门为主题，5张海报的形式呈现，告诉你，跳舞不如宅在家吃水果。

二. 活动参考文案：待定

三. 促销方式

1. 活动一：

拍空调享限时折扣

室内温度低于26度，尊享1.1折

室内温度26度-30度，享0.9折

没开空调，享0.8折

7月26至31日，商城改版主题活动

小六美鲜商城平台全新升级起航，新增多种水产品类，界面升级更新，为此推出多种优惠。

1、全场冻品买二赠一，鲜活水产第二件半价

2、4-8款特价商品不限量供应(预售)

3、2-4款新品付邮尝鲜

4、集赞活动第三期，集满48个赞赠新品尝鲜包

银行周年活动策划方案篇二

春节是一年当中最重要的节日，对于客流量较大的超市业态，即是不做活动生意也不会淡，但是在有竞争的情况下，好的企划方案不仅是提高客单价的有效途径，同时也是增强顾客

好感度，提升企业美誉度的良好契机。

在做方案之前，我们可以把前来购物人群按购物的目的性分为三大类：

第一类：普通百姓家庭为储备年货而进行的较大金额的购物

消费高峰从腊月二十三开始到腊月三十。一般消费金额在50、100或200不等，所购商品主要是柴米油盐和特色年货，那么针对这类人群一定要在采购上下大功夫把一些相对实惠的民生用品或是比较有特色的年货精品采回来，这样在宣传环节可以把这些做为主推产品，吸引顾客前来购买。企划方案可以从提高客单价入手，以100为单位进行操作，从而达到提高销售的目的。当然为了突出春节的喜庆气氛，活动可以溶趣味性和参与性于一体给顾客留下深刻的印象。

第二类：普通百姓家庭为走亲访友而准备的烟酒副食类礼品

消费高峰应该在正月十五之前。因为走亲访友一般会带至少两样礼品，我们可以考虑捆绑销售的方案，但是根据以往的经验，要捆绑销售的商品一定得是畅销品，而且必须得让顾客感觉实惠，例如火腿肠+牛奶+方便面+桶油=?钱或牛奶+桶油=?钱等，可以定为两件套，三件套，四件套等，要么从价格上给予优惠，要么以实物买赠的形式。为了突出“套”这一亮点，可以把这几件东西做上同一标示或系上飘带等，增加喜庆的气氛以促进销售。

第三类：个别单位的大宗团购

消费高峰期从进入腊月便陆续开始，针对这一群体，往年我们仅仅做的是宣传口号，没有明确的优惠措施，今年可以尝试把不同金额的团购优惠在dm单上详细的进行宣传，明码标示，刺激销费。

经过以上分析，搞清楚目标客户群的不同消费特点，今年的春节要从年货宣传入手，把活动时间拉长，并且把活动内容多样化真正突出“节”的气氛，实现老百姓开心购物，享受实惠的心愿。

银行周年活动策划方案篇三

活动介绍：

1. 活动主题：粽子节，一起“包”奖啦！
2. 活动目的：获取br资源、会员活动
3. 活动时间：6月x日-6月x日

活动形式：

1. 活动工具销售推“包粽子”营销活动插件

运用“销售推”小程序上“包粽子”营销活动插件，让客户转发小程序给好友，帮忙集“粽子原料”，实现裂变。客户集齐不同“粽子原料”合成不同口味的粽子，可以获得不同奖品，并最终到店参与礼品兑换或者门店线下活动，趣味性与节日庆祝兼具。

2. 活动内容

- a.会员点击会籍分享的活动小程序码，或在门店扫一扫展架上的小程序码，进入即参与活动。
- b.会员可转发此活动至朋友微信处，即可以一定概率获得特殊食材蛋黄、鲜肉或红枣。
- c.会员多次转发，有更大几率获得特殊食材蛋黄，竞争大奖。

d.在合成粽子时，需通过手机号验证。

奖项设置(建议)：

普通粽子：门店现场端午家庭运动会门票一套/到店即可领取“端午礼盒”一份。

红豆粽□XXXX□

鲜肉粽□XXXXXXXX□

蛋黄粽□XXXX□

蛋黄鲜肉粽□XXXXX□

银行周年活动策划方案篇四

商业银行以“金秋营销”为主题开展一系列营销活动，如何写活动方案呢？下面本站小编给大家分享关于商业银行营销活动方案的相关资料，希望对您有帮助。

一、合作单位简介

二、活动目的

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。

三、活动内容要点

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。

四、目标客户组织

1. 目标客户

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。

五、时间地点的安排

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)

六、费用预算(请详细列出各项费用名称，单价，数量，总价等)

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)

七、预期效果分析

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。

八、人员安排与职责

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。

1. 概念：营销策划方案是商业银行在进行金融产品或服务的市场销售之前，为使销售达到预期目标而进行的各种销售促进活动的整体性策划文书。

2. 作用：营销策划是针对某一客户开发和某一产品营销而制作的规划，它的任务是为将朦胧的“将来时”渐变为有序的“现在进行时”提供行动指南，由此而形成的营销策划方案则是商业银行开展市场营销活动的蓝本。

3. 特点：营销策划方案必须具备鲜明的目的性、明显的综合性、强烈的针对性、突出的操作性、确切的明了性等特点，即体现“围绕主题、目的明确，深入细致、周到具体，一事一策，简易明了”的要求。

结构模式

1. 种类：商业银行市场营销策划方案因其策划的对象不同，可分为大型优良客户营销策划方案、重大项目营销策划方案、市场调查策划方案、产品推介策划方案等等。

2. 结构：

营销策划方案的基本结构是：

第一部分：营销策划方案封面

在这部分内容中，策划者需分项简要概述以下内容：

1) 营销策划的全称。

基本格式是：xx银行关于营销策划书

2) 营销策划的部门与策划人。

营销策划：xx银行分(支)行客户部

主策划人：、

3) 营销策划的时间。

x年x月x日

第二部分：营销策划主题和项目介绍

根据不同的营销策划对象(即营销策划项目), 拟定各自所应围绕的主题。营销策划主题是整个营销策划的基石和内核, 是营销策划的基本准绳。在阐述营销策划主题的基础上, 要对策划的项目情况作一简要的介绍, 包括项目的背景、项目的概况、项目的进展、项目的发展趋势等。

第三部分：营销策划分析

营销策划分析可以是逐项分类分析, 也可以作综合分析, 视策划的具体情况来定。

1) 项目市场分析。

宏观环境状况。主要包括宏观经济形势、宏观经济政策、金融货币政策、资本市场走势、资金市场情况等等。

项目市场状况。主要包括现有产品或服务的市场销售情况和市场需求情况、客户对商业银行新产品或服务的潜在需求、市场占有份额、市场容量、市场拓展空间等等。

同业市场状况。主要包括同业的机构、同业的的目标市场、同业的竞争手段、同业的营销方式、同业进入市场的可能与程度等等。

各种不同的营销策划所需的市场分析资料是不完全相同的, 要根据营销策划需要去搜集, 并在营销策划中简要说明。

2) 基本问题分析。

营销策划所面临的问题和所要解决的问题, 这些问题的生成原因是什么?其中主要原因有哪些?解决这些问题的基本思路如何确定, 出发点是什么?通过何种途径, 采取什么方式解决?等等。

3) 主要优劣势分析。

主要优势分析：围绕营销策划主题，将要开展某一方面的市场营销活动(如市场调查、新产品开发、市场促销、广告宣传等)，拥有哪些方面的优势，主要是自身优势(即自身的强项)分析，也应考虑外部的一些有利因素。营销策划就是要利用好有利因素，发挥出自身优势。分析优势应冷静客观，既不能“过”，也不能“不及”，要实事求是。

主要劣势分析：主要劣势分析就是分析与将要开展的市场营销活动相关联的外部一些不利因素和自身的弱项、短处等。营销策划就是要避免和化解这些不利因素，如何弥补自身的不足，错开自身的弱项。

主要条件分析：主要条件分析就是分析将要开展的市场营销活动所需要的条件，包括已具备的条件和尚须创造的条件，逐一系列出，逐一分析，以求得资源的最佳利用与组合。

第四部分：营销策划目标

不同项目的营销策划，有各自不同的营销策划目标，而营销策划目标大多由一些具体的指标所组成。拟订营销策划目标，要实事求是，经过努力能够达到。

第五部分：营销执行方案(即保障措施)

制订营销执行方案，是营销策划的重头戏，是对市场营销活动各环节、各个方面工作的精心设计、周密安排和逐一布置与落实，是营销活动组织、开展的脚本。

制订营销执行方案应考虑以下问题：

(1) 理顺本次营销活动所涉及的各种关系。

(2) 把握本次营销活动的重点和难点。

(3) 确定本次营销活动应采取的策略。

(4) 弄清楚开展本次营销活动可利用的人、财、物等方面的资源与条件，确定好策划预算。

(5) 本次营销团队人员的组成，各参与部门及人员在本次营销活动中所应完成的任务、所应承担的责任和所应充当的角色。

(6) 开展本次营销活动的监控、反馈机制和传导系统。

(7) 完成本次营销策划任务的时间安排(分阶段任务)。

(8) 开展本次营销活动可能出现的突发问题与应急措施。

(9) 对本次营销活动的考核奖惩方式。

写作指要：

撰写营销策划方案，应注意把握以下几个要点：

1. 要突出卖点。

说服是策划方案的本质特征。每个策划方案一定要有独特的卖点，让读者一看就明白，一看就心动，以说服领导采纳。

2. 要突出创新。

不要把策划书当作计划书来写，因为计划无需创意，只处理细节，而策划必须要有创意。

3. 要突出重点。

策划方案切不可面面俱倒，无论是项目介绍、策划分析还是

营销执行方案都要重点突出。

一、活动主题：“金秋营销”

本次活动以“金秋营销”为主题，旨在向高中端客户和大众客户表达银行与之分享耕耘硕果、共创美好未来的真诚愿望，传播银行个人银行业务以客户为中心、致力于实现银客“双赢”的经营理念。各行可在此基础上，根据本行的活动特色，提炼活动主要“卖点”作为副题。

二、活动时间□20xx年9月26日-10月31日。

三、活动目的：

以中秋佳节、国庆节为引爆点，以个人高中端客户和持卡人为重点目标群体，以巩固和发展客户、促进储蓄卡使用、提高高速汇通手续费等中间业务收入为主攻目标，重点拓展购物、旅游、餐饮、娱乐市场及其相关市场，同时扩大产品覆盖人群，促进客户多频次、多品种使用，带动个人银行业务全面发展；同时通过“金秋营销”宣传活动的开展，确立我行品牌社会形象，增强客户对我行个人金融三级服务(vip服务、社区服务、自助服务)的认知和感受，提高电子渠道的分销效率，切实提升经营业绩。

四、活动内容

活动主要包括以下内容：

(一)“金秋营销产品欢乐送”优惠促销赠礼活动。

为鼓励持卡人刷卡消费和无纸化支付，促进银行卡和自助设备各项业务量的迅速增长，同时保持和提升速汇通业务竞争优势，促进汇款业务持续快速发展，特开展以下优惠促销赠礼活动：

1. “金秋营销.自助服务送好礼”

(1)活动期间持我行储蓄卡在全省范围内的自助设备上缴纳2次费用的客户，可持缴费凭证及存取款凭证，到所在地的营业网点兑换价值200元的礼品一份。先到先得，送完为止。凭证必须是同一储蓄卡的缴费凭证，礼品兑换后，我行将收回缴费凭证。

(2)凡在活动期间办理签署代缴费协议的客户，可获得价值200元的礼品一份。签约即送，一户一份，先到先得，送完为止。

活动礼品由各行自行购置。

2. “金秋营销.卡庆双节”

(1)活动期间申请卡免收当年年费。

(2)刷卡消费达到一定标准，可凭消费交易pos单据和银行卡到当地建行指定地点领取相应标准的礼品，领完为止。

刷卡消费达1000元(含)以上，赠送价值100元礼品；

刷卡消费达5000元(含)以上，赠送价值150元礼品；

刷卡消费达10000元(含)以上，赠送价值200元礼品；

刷卡消费达20xx0元(含)以上，赠送价值300元礼品；

礼品应充分迎合客户节日期间消遣购物的心理，刷卡消费5000元以下的建议为动物园门票、公园门票、商场周边麦当劳等用餐环境幽雅的快餐机构套餐票等，具体由各行自行确定。

各行应根据当地实际情况，积极筛选3-4个大型商场、高档宾馆、高档饭店等消费交易量大的特约商户，对当天消费达到标准的客户采取现场赠礼的方式，提升活动的轰动效应。

3. “金秋营销. 速汇通优惠大放送”

活动期间，速汇通汇款手续费优惠20%幅度。

(二) “金秋营销. 产品欢乐送” 网点个银产品展示及优质服务活动。

以营业网点为单位开展“金秋营销. 产品欢乐送”优质服务及个银产品的展示活动。活动主要内容有：

1. 营业网点统一悬挂宣传横幅，张贴和摆放省分行下发的营销活动海报以及活动宣传折页(近期下发)，以新颖、丰富的视觉感染力，吸引客户关注。

2. 网点柜员统一佩戴工作胸牌，增加员工亲和力，突出我行员工热情、亲切的服务形象。

3. 活动期间，网点须设专门的宣传咨询台并配备导储员，加强动态推介，引导客户使用我行提供的自助渠道办理普通存取款和缴费业务，积极做好相关兑奖工作。

4. 积极开展网点优质服务工作，提高速汇通等业务的柜台服务质量，加强柜台人员与客户的交流，切实提升网点服务形象。

5. 切实做好对客户的绿色通道服务，严格按照有关要求向客户提供优先优惠服务，为客户营造良好的节日服务环境。

(三) “金秋营销. 产品欢乐送” 社区活动。

1. 扩大社区营销渗透面，密切社区关系，按计划稳步推进社

区营销工作。

抓住中秋节和国庆节的有利时机开展“金秋营销.产品欢乐送”社区营销活动，稳步推进第二阶段社区营销工作。通过社区金融服务网点优质服务、户外展示、社区金融课堂、营销小分队社区宣传等各个方面密切结合，全方位树立我行的社区服务形象，加强社区金融服务网点与目标社区的各项联系，密切网点与社区客户的感情，稳步推进社区营销工作。

2. 结合活动促销内容，确定社区目标客户，积极拓展相关业务量，切实提升社区营销经营业绩。

银行周年活动策划方案篇五

活动方案目的：

主要是提升店铺知名度与销量以及拉动新顾客加入会员

前期：通过宣传海报宣传（通过二维码活动海报广告宣传）

前期宣传的目的：

在客户店面张贴二维码活动海报，吸引客户的眼球，让客户了解到本次的活动。其次达到金感觉网上商城的宣传效果。

备注：实现线上下双线联动营销。

活动方案：

1、凡进金感觉商城注册会员均有精美礼品一份。限制人数线上与线下相结合怎样实现相结合会员管理售后服务没有价位优势用服务优势。

备注（小礼品宣传册杂志等帮助其更好的了解店铺的产品）

2、金感觉网络商城开业大酬宾，全场包邮原价例
如：80———29。原价120。39。180。59。。220。69。秒
杀或者特价产品限时抢购。（用那几个款去做）

文胸8306—99元8307—69元

保暖套装：

3、全场满300送50元代金蝗场满500送100元代金

4、转发促销信息有抽奖送话费送精美礼品一份。（用微信宣
传）

你好，欢迎致电金感觉服饰有限公司，本公司主营保暖内衣，
调整型文胸、时尚单衣、美体套装等针织品。本公司在致力
打造高品质的内衣连锁诚邀您的加盟与订购。

订购热线请按1

招商加盟请按2

售后服务请按3