

2023年银行走进小区 银行进企业活动方案 (大全5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

银行走进小区篇一

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。

银行走进小区篇二

“谁是最会理财的家庭主妇”

《家有财女》

《女“财”有道》

在三八节当天举行“谁是最会理财的家庭主妇”活动。整个比赛活动将紧紧结合光大银行的企业形象和产品的特色进行设置，如根据光大银行的a计划□b计划和e计划的产品名称和产品特点设置理财问答、拼拼金状元和如数家珍等。力求达到生动活泼、趣致有味，让受众在轻松愉悦的环境中记住光大银行和光大银行的产品。

银行走进小区篇三

三)一站式开户有礼

活动期间消费满58元的客户凭购物小票可到我行任一网点开卡(起存金额3000元，并办理电子银行一站式业务，开通微信银行关注签约)可领取米筛一套(2000份送完为止)；并享受办理我行费用全免的特色(金卡)借记卡。

银行走进小区篇四

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。

银行走进小区篇五

1、借势发挥、合作共赢。势单则力薄，光靠一己之力是很难达到影响大、收效甚的效果。哪怕达到了，对于自身的付出与资源的消耗也是显著而可观的。在一定投入的情况下，要想达到高产出、回报优的效果，合适企业之间的联合将是不错的选择。所以，此次活动光大银行可与一家大型商场连锁企业合作（如友阿），利用商场与自身在三八节期间共同的目标受众与节日设想，通过加大彼此之间的合作力度、整合各自的优势资源，进行强强联合、共同造势，在扩大节庆活动影响力的同时，进一步提高活动产出所带来的效果。将光大银行和光大银行的理财产品更深入的展现给我们的目标受众，让他们对阳光理财有更深入透彻的理解。

2、生动别致、主题突出。此次活动，无论是在前期的宣导造势、中期的趣致游艺，还是后期的精彩延续，都将紧密结合节日的特点和银行特色进行活动的开展。整个活动将做到即循序渐进有的放矢，又张弛有度高潮迭起，通过增强比赛互动和受众参与的方式，最大程度的提高活动效果。让我们的目标受众能在一种轻松和谐的氛围下了解阳光理财、熟识阳

光理财的产品特征，进一步的加深光大银行的品牌认知度和产品记忆度。