

2023年银行保险业务落后表态发言稿 银行春节活动方案(实用9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？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看。

银行保险业务落后表态发言稿篇一

狂欢圣诞，喜迎新年

高一、高二全体师生

学生会校团委

学校报告厅

20xx年12月28日(星期五)(6:00进场)

1、形式不限，可单人或团组表演均可，节目类型包括大合唱、独唱、独舞、民族舞蹈/现代舞蹈(组合式)、模特表演、歌曲串烧、相声、小品、杂技、演奏、朗诵等；节目题材力求体现新颖、活泼、生动、感人、搞笑、优美、意义深刻、发人深思等不同风格。

2、具体的节目编排由广播台，学生会，校团委负责。所有节目需提前彩排，经过校方审查之后，合格的节目方可在晚会上表演。节目演出次序由抽签决定。

3、节目来源：

高一高二每班负责编排1~2个节目

音乐社，街舞社1~2个节目

其他社团节目

学生会一个节目

(大约25个节目，节目汇报到陈路跃处，由学生会策划部和文体部审核、调整)

20xx年12月15号(星期六下午12:30~1:00准备开始)

外联部任务□a协调各组织，或进行指导，并进行活动经费的调配，解决疑难问题

b确定晚会邀请的嘉宾

宣传部任务：

1. 负责布置晚会舞台，制作活动有关的道具(抽奖箱等)
2. 元旦海报的制作张贴

摄影社任务：会现场的拍摄，摄影任务

劳卫部、纪检部任务□a负责会场的'纪律维持紧急情况的处理b□近期负责晚会物品b止进入后台，进出报告厅问题(课间不允许出入)

办公室部任务：负责节目单的编辑和打印(每个级段100张)

负责此次活动所有打印文件和需电脑制作任务

团委任务：

1. 在晚会抽奖、颁奖环节协助相关领导颁发礼品
2. 奖品礼物的购买并支付所有此次晚会有关的费用
3. 分数的计算与公布黑板上成绩的记录

3、12月15号前，节目组要确定晚会的节目主持人，并进行培训。17日前确定互动环节的内容，完成主持串词的编写，发给主持人练习。

4、嘉宾的邀请：

5、节目应急方案：

(1)上一个节目演出时，其后的两个节目在后台准备，前一节目由于各种原因无法按时出演时，下一个节目即时跟进。

(2)任一节目在演出过程中发生失误或无法顺利进行的情况时，由节目的领演人迅速组织演员重演此节目；若重演仍出现问题，则该节目立即退场，视具体情况决定其再次重演或取消。

6、晚会开始

1. 提前三天或五天对老师发出邀请函
2. 提前两天使一切设备到位，（影音设备，服装，道具，及备用设备）。
3. 提前一天对影音设备进行安装，调试，（如投影仪，音响，麦克等）。
4. 提前一天对舞台，进行安检，尽量使演员安全。

5. 提前一小时一切工作人员到场，开始准备，开启影音，或提前使用的道具，演员到场，准备衣着，及台词的巩固。

1. 提前半小时观众到场，由机动组，纪检部和劳卫部负责引导和维持纪律。由外联部引领赞助商，领导就座。

2. 之后由主持人宣布晚会开始。

(2) 领导致辞；

(3) 根据节目组安排的节目进行演出；

(4) 互动环节，主持人宣布游戏规则等；

(5) 主持人适时提醒观众安静或动起来；

(6) 晚会最后，邀请老师发表感言；学校为表现优秀的节目和游戏胜出者颁发奖项，得出“最佳歌曲奖”、“最佳创意奖”，和游戏优胜组的奖项一起颁发。

(8) 晚会经费统计

银行保险业务落后表态发言稿篇二

迎合目标消费群心理，满足情感需求。

目标人群是xx岁~xx岁之间，在政府机关、企业担任中高层职务的人士。由于工作繁忙，与家人在一起的时间一般较少，特别是与父母亲在一起的时间更少，所以一般都存在“回报养育之恩”的心结，可以引发其潜在情感需求。

银行保险业务落后表态发言稿篇三

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。

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。

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、某银行理财产品产品规格有几种？问题可选择一些针对客户需求方面的。

（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；

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。

目标客户包括：社区银行周边小区通过宣传慕名而来的到访客户，以及当天老带新客户；

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。

社区银行开业后的节假日或法定休息日均可。

我行社区银行门口（或能力范围可及内）。

xx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）。

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。

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。

3、活动现场负责人：1人

职责：负责一切当日活动细则。

银行保险业务落后表态发言稿篇四

通过开展金融知识进社区活动，一方面可以把日常生活中需要了解金融知识，需要掌握的金融技能，传授给社区居民和普通百姓，丰富百姓的金融知识和理财方式，普及公众的金融知识，提高公众的风险识别和防范能力；另一方面，开展金融知识进社区活动，通过在现场对xx银行文化的介绍、优势服务、特色产品等的展示，让群众逐渐认识到xx银行，从心底奠定对xx银行的品牌好感度，熟知度，从根本上提升xx银行的品牌形象，达到xx银行品牌形象与经济效益的双丰收。

通过对xx银行金融知识进社区的宣传、营销工作，扩大xx银行的知名度和影响力，极大地拓展新客户开户并带动存款、理财等其它多项业务的发展。

使xx银行的产品成为人们投资理财的首选产品，得到金融行业的认可，在金融理财行业中占取有利的市场地位。

宣传金融知识，共建和谐社区

工作人员与社区居民互动

1、与小区联系，确定场地，设计场地的布置

2、所需用具：桌椅、音响、话筒□vcd□功放、金融知识宣传

材料、光大纪念品等

3、确定参加活动的银行工作人员4、邀请社区居委会人员参加

1、选择十个优质小区，逢周六或周日举行。

2、利用led媒体，分早中晚播放xx银行的相关信息，提升活动的影响力。

3、散发宣传海报、宣传横幅、摆放易拉宝等进行前期的宣传造势，并可邀请部分媒体进行现场采访及后期宣传。

4、活动开始前半个小时左右，燃放礼炮，吸引人群聚集，同时告知居民活动即将开始。

5、通过音响设备对金融知识进社区活动进行震撼性的鼓动。

分节目表演区和活动咨询区两大区

节目表演区

游戏规则：

（1）你猜我演活动

现场的观众自由组合，两人一组，一人根据展板上给出的词语进行描述，但绝对不能涉及题板上给出的字，另一方根据提示来猜，猜出词语最多者胜出。赠送由xx银行提供的礼品一份。

（2）理财知识知多少

主持人提出一些与金融理财有关的问题，嘉宾最快抢答并回

答正确的给予物质奖励，没有回答正确的给予纪念奖一份。

□3□xx银行现场抽奖活动

2、尔后，再由第一位获奖者抽出第二位获奖者，以此类推，一共抽出20位幸运者，每人均获得xx银行的答谢礼品一份。

（4）组织社区关爱活动

针对社区开展捐赠书籍、送温暖等青年愿志者活动，深入社区开展金融服务活动和金融支持弱势群体调研活动，增进金融系统广大青年对社区弱势群体的了解和关爱，倡导服务社会、服务公众的奉献精神。

备注：形成良好的社会氛围，扩大活动的社会影响力。做好活动资料、图片的采集和宣传工作，通过团刊、内联网等形式，及时发布、上报有关活动的动态信息，交流活动经验，深化活动效果。

活动咨询区

1□xx银行企业形象展示

集中展示xx银行的发展历程、企业文化，通过展板的形式，让广大公众从心底奠定对光大品牌的好感度、认知度。

2、举办金融知识现场咨询服务活动。

备注：宣传内容主要是与居民紧密相关的各类理财产品、金融服务项目等内容。

备注：人员安排

人员□xxxx

人数□XXXX

职责

主持人2人现场主持活动，以及现场活动气氛的控制

活动咨询人员4人负责银行产品的讲解宣传活动现场秩序维护人员

2人

负责现场活动的秩序维护及安全保障

青年活动志愿者

4人负责书籍捐赠等群众性服务活动

礼仪人员

4人

负责引路以及活动礼品的发放等相关事宜

- 1、拟出问卷内容。
- 2、对参加活动的居民发放问卷，进行问卷调查。
- 3、现场采访参加活动的居民，请居民谈谈对此项活动的体会。

银行保险业务落后表态发言稿篇五

：名家春联派送，百万红包祝福

20xx年2月8—2月15日

- 1、前期已成交老客户：
- 2、前期登记意向客户：
- 3、前期来电来访客户：
- 4、活动期间上门客户。

xxx售楼部

本次活动主要分：名家现场书写春联、按照客户需求自行挑选春联、老客户送糯米

- 8：00 前所有的工作人员，准备就绪，做好接待准备工作；
- 8：10 售楼部现场音响设备打开烘托氛围；
- 8：30 老客户糯米开始登记发放。

笔墨纸砚、春联红纸、案台

老售楼处大喷绘布，促春联活动广告。

银行保险业务落后表态发言稿篇六

2月14日是西方的情人节，由于国人越来越珍视民俗节日和西方文化，再加上商家每年大张旗鼓的宣传炒作，情人节已经成为情侣的节日之一。珠宝行业作为情人节主力商品之一，借情人节的巨大商机给钻饰节带来一个好的开端。

2月6号—2月14号

爱你一世真爱相伴

凡进店购物者送玫瑰一支，成交顾客送一个红包。（价值一

元的抵扣卷)

1、“爱你一世缘定今生”倾力为您打造不用您操心花钱的高雅且浪漫婚礼，凡在本店购买情侣对戒第二件半价，凡在本店购买其它钻石饰品3700元送价值x元定制婚纱一套，凡在本店购买其它钻石饰品5700元送价值x元浪漫结婚照一套，凡在本店购买其它钻石饰品17000元送价值x元蜜月双人游。

2、“爱我、你敢承诺多久？”见证你们的爱，让爱保值、让爱升华。

凡活动期间来店购买钻石饰品，均可参与“爱的承诺”活动，写下爱的誓言。并签下双方的真实姓名及盖上手印。

xx珠宝公司承诺：四年后可凭相关证件我公司按原价回收所购产品，如不愿回收，可赠送一件价值x元饰品。可续签承诺书，六年后来店，可得到原产品价格一半的钻石饰品。

3、“浪漫佳节金玉良缘”

活动期间黄金冰点价0利润惠动全城，翡翠、银饰品买x元送x元

4、“情人节抢购会”

活动期间，每天13点14分到下午2点14分举办一场特价金镶玉抢购会，原价x元和x元的高档千足金金镶玉，只卖x元和x元，每场抢购会两款各卖13件和14件，抢购，售完为止。

注：每逢到点抢购会时，提前15分钟广告宣传，确保店内和店外的朋友都能听到。

银行保险业务落后表态发言稿篇七

“中行卡五一献礼，‘金’喜来找你！”

长城系列信用卡、中银系列信用卡

4月30日—5月3日

（1）一重礼——“商场、超市购物大抽奖”

活动期间，在指定商场、超市持卡累计消费满一定金额即可参加商场、超市大抽奖活动。

万亚商场标准：当日单笔消费满500元即可参加商场抽奖活动，活动中将抽出5名幸运客户，每人奖励500元商场购物券。

时代超市标准：单笔消费满99元即可参加抽奖活动，每个超市将抽出50名幸运客户，每人奖励价值100元超市券。

（2）二重礼——刷卡赢“金”活动

凡活动期间，消费累计满3000元即可参加抽奖赢“金”活动（房地产类、汽车类、批发类、医疗教育类、慈善类、政府服务类交易不参加本次活动），该抽奖活动按发卡归属地进行抽奖，吴江奖项的设置如下：

特等奖1名奖励10g金条一根。

银行保险业务落后表态发言稿篇八

无

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。

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。

银行保险业务落后表态发言稿篇九

为感谢广大客户长期以来对本支行的关心和支持，进一步提升本支行的市场影响力，本支行以感恩之心举办以下营销活动，努力回报客户的信任，致力提升客户价值，和客户共谋发展，分享创造硕果。

二、活动内容

(一)开展“存款拿大奖，福气喜临门”主题活动

1、活动对象：支行全体存款客户。

2、活动时间：201_年7月1日—201_年10月31日。

3、活动规则：活动期间，凡是到支行办理存款业务满____元的客户即可获得一次抽奖资格。活动期末抽取20名幸运客户，分别赢取价值____元的__商品。

(二)开展“贷款喜得奖，好运日日来”主题活动

1、活动对象：支行全体贷款客户。

2、活动时间：201_年7月1日—201_年10月31日。

3、活动规则：活动期间，凡是到支行办理贷款业务的客户即

可获得一次抽奖资格。活动期末抽取20名幸运客户，分别赢取价值____元的__商品。

(三)开展“用电子银行，得惊喜好礼”主题活动

1. 活动对象：支行全体企业网银、个人网银和手机银行客户。

2. 活动时间：201_年7月1日—201_年10月31日。

3. 活动规则：活动期间，一是支行企业网上银行客户使用企业网银完成账务类交易5笔(含)以上，累计金额达100万元即可参与抽奖。活动期末抽取10名幸运客户，分别获赠价值____元的__商品。二是支行个人网上银行客户、手机银行客户分别完成个人网上银行、手机银行账务类交易5笔(含)以上，且每笔金额超过200元即可参与抽奖，各获赠以下奖品：一等奖20名(个人网银和手机银行用户各10名)，分别赢取价值____元的__商品。二等奖500名(个人网银和手机银行用户各250名)，分别获赠100元话费充值卡一张。

三、活动安排

四、活动声明

自获奖名单公布起一个月内，客户未来指定地点_视为客户自动放弃。

五、活动宣传

(一)本支行各营业网点张贴本次营销活动的宣传海报，活动信息通过led屏幕滚动播出。

(二)本支行通过电视、报刊等媒体对本次营销活动进行宣传。

(三)本支行各部门和营业网点解答客户有关本次营销活动的

咨询。

一、活动总主题

“中行卡五一献礼，‘金’喜来找你！”

二、参加活动卡种

长城系列信用卡、中银系列信用卡

三、活动时间

4月30日-5月3日

四、活动内容

(1) 一重礼——“商场、超市购物大抽奖”

活动期间，在指定商场、超市持卡累计消费满一定金额即可参加商场、超市大抽奖活动。

万亚商场标准：当日单笔消费满500元即可参加商场抽奖活动，活动中将抽出5名幸运客户，每人奖励500元商场购物券。

时代超市标准：单笔消费满99元即可参加抽奖活动，每个超市将抽出50名幸运客户，每人奖励价值100元超市券。

(2) 二重礼——刷卡赢“金”活动

凡活动期间，消费累计满3000元即可参加抽奖赢“金”活动(房地产类、汽车类、批发类、医疗教育类、慈善类、政府服务类交易不参加本次活动)，该抽奖活动按发卡归属地进行抽奖，吴江奖项设置如下：

特等奖1名奖励10g金条一根

一、活动目的

营造良好刷卡用卡环境，提高持卡人用卡意识，培养市民用卡习惯，让更多市民能够享受银行卡这一新型结算工具所带来的便利，方便群众生活。

二、活动时间

201_年12月1日---201_年12月30日

三、活动组织

本次活动承办单位仪征市银行卡工作领导小组办公室、江苏仪征农村合作银行、中国工商银行仪征支行、中国农业银行仪征支行、中国银行仪征支行、中国建设银行仪征支行、交通银行仪征支行、中信银行仪征支行、江苏银行仪征支行、仪征邮政储蓄银行，扬州银通公司(协办)，中国银联江苏分公司提供技术支持。

四、宣传主题

刷银联卡，安全健康，时尚的选择。

五、活动规则

201_年12月1日—201_年12月30日，凡持卡号“6”字打头的银联标准卡在仪征市辖内指定商户刷卡消费68元(单笔交易)以上的持卡人均有机会获奖，奖项如下：

特等奖1名，韩国游(6000元等值奖品)

一等奖30名，各奖励400元等值奖品

二等奖90名，各奖励200元等值奖品

三等奖1200名，各奖励10元等值奖品

兑奖方式：持卡人联机抽奖奖项凭标有“仪征市银行卡活动_等奖”的签购单到仪征银行卡管理办公室领取(仪征市解放西路106号人民银行内)，咨询电话，兑奖日期为中奖次日至201_年12月日----201_年1月30日止，兑奖期间的工作日星期一上午8：30—11：30，奖项逾期不领者，视作放弃领奖。