

# 2023年银行公私联动营销方案 上海银行 网点营销方案(通用5篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

## 银行公私联动营销方案篇一

巩固现金管理市场领先地位。继续分层次、深入推广现金管理服务，努力提高产品的客户价值。要通过抓重点客户扩大市场影响，增强现金管理的品牌效应。各行部要对辖区内重点客户、行业大户、集团客户进行调查，深入分析其经营特点、模式，设计切实的现金管理方案，主动进行营销。对现金管理存量客户挖掘深层次的需求，解决存在的问题，提高客户贡献度。今年争取新增现金管理客户\*户。

深入开发公司无贷户市场。中小企业无贷户，这也是我行的基础客户，并为资产业务、中间业务发展提供重要来源。20xx年在去年开展中小企业“弘业结算”主题营销活动基础上，总结经验，深化营销，增强营销效果。要保持全公司的公司无贷户市场营销在量上增长，并注重改善质量；要优化结构，提高优质客户比重，降低筹资成本率，增加高附加值产品的销售。要重点抓好公司无贷户的开户营销，努力扩大市场占比。要加强对公司无贷户维护管理，深入分析其结算特点，进行全产品营销，扩大我行的结算市场份额。20xx年下半年要努力实现新开对公结算账户\*户，结算账户净增长\*户。

做好系统大户的营销维护工作。针对全市还有部分镇区财政所未在我行开户的现状，通过调用各种资源进行营销，争取全面开花。并借势向各镇区其他政府分支机构展开营销攻势，争取更大的存款份额。同时对大中型企业、名牌企业、世界

强、纳税前\*名、进出口前强”等多户重点客户挂牌认购工作，锁定他行目标客户，进行重点攻关。

(二)加强服务渠道管理，深入开展“结算优质服务年”活动

客户资源是全公司至关重要的资源，对公客户是全公司的优质客户和潜力客户，要利用对公统一视图系统，在全面提供优质服务的基础上，进一步体现个性化、多样化的服务。

## 银行公私联动营销方案篇二

全面贯彻落实总行关于秋季旺季回笼工作的部署，依托我行的政策优势、优质服务、利率优势、核心户优势等，加大宣传力度，积极开展好旺季回笼存款、到期贷款的组织工作，促进带动我行各项业务又好又快的发展。

一是统筹兼顾，坚持对接。继续做好“三个五”、“五个一”、“五个一百”、“双基双赢”等活动的开展。

三是扎实推进，务求实效。要严格标准、扎实工作，讲求实效。不能为了实施“计划”而实施“计划”，不能搞形式主义、走过场、做表面文章。

1、四季度全辖秋粮资金回笼5000xx万元。

2、四季度全辖个体商户资金组织3600xx万元

3、全辖贷款资金归行组织资金组织4500xx万元。

4、全辖以贷引存资金组织6000xx万元。

5、打工经济存款客户信息档案9月末收集完毕，龙头客户信息档案在10月5日前收集完毕。

6、当年到期贷款。支行当年到期贷款总额xx万元，收回xx万元，已逾期xx万元，后期到期xx万元；支行当年到期贷款总额xx万元，收回xx万元，已逾期xx万元，后期到期xx万元；支行当年到期贷款总额xx万元，后期到期xx万元；营业室当年到期贷款总额xx万元，收回xx万元，已逾期xx万元，后期到期xx万元。

7、不良贷款余额压降计划。营业室全年计划xx万元，已完成xx万元，超计划xx万元，其中攻坚月计划xx万元，完成xx万元，超计划xx万元，九月落实目标收回数xx万元；支行全年计划xx万元，已完成xx万元，欠计划xx万元，其中攻坚月计划xx万元，完成xx万元，欠计划xx万元，九月落实目标收回数xx万元；支行全年计划xx万元，已完成xx万元，欠计划xx万元，其中攻坚月计划xx万元，完成xx万元，欠计划xx万元，九月落实目标收回数xx万元。

8、全体机关人员9月份组织资金xx万元。其中：行长、副行长各xx万元，其他人员xx万元。

1、“三个五”活动开展。“三个五”活动工作，是解决我们目前各行业务基础不牢、存款净增不力、贷款客户不优、产品营销不广等经营困境的总纲。各行在旺季回笼工作期间，要一如既往的做好“三个五”工作，打牢基础，做出实效。并根据各行的实际情况，实施重点突破，切实夯实经营目标基础。9月末各支行“三个五”活动工作达到以下目标：

三是专业合作组织完成逐户调查建档，洽谈合作和支持项目库工作；

五是各支行“卡乐付”转账电话村村通工程行政村实现全覆盖；

六是专业市场商户开户面与使用电子产品面达到90%以上；

九是建立健全各类商会组织资料；

十二是掇刀支行领导班子成员完成2家财政系统、2家事业单位开户工作，并亲自营销贷款至少20xxxx万元。

## 2、秋季旺季回笼工作。

一是多渠道形式的进行宣传，各行可利用电子显示屏、横幅标语、乡村客车车座广告、人口集中地挂利率宣传牌、群发短信等进行宣传。重点宣传我行的结算产品和利率优势。农村行宣传重点：必须依托核心户将宣传内容深入到每一个有效户。对于较为集中的收购点、集贸市场必须设立宣传咨询点进行宣传。村主要路口拉宣传横幅。所有乡村客运设立宣传广告位。城区行继续抓好社区和休闲广场、专业市场的广告宣传。并在人口集中的地方放映电影，组织工作人员发放宣传资料进行宣传。

## 银行公私联动营销方案篇三

农信手机银行，你交易，我送礼

20xx年xx月xx日—20xx年xx月xx日

签约农信系统手机银行的客户

活动期间，每个月使用手机银行办理交易3笔以上，就有机会获得农信社、农商银行送出的礼品(具体奖品以各行社对外宣传内容为准)。奖项由电脑系统产生，中奖信息通过公告、电话或短信通知客户。

(一) 提高手机银行客户覆盖率，促进睡眠户激活。

(二) 提高手机银行动户率，提升客户忠诚度。

## 1、短信

通过96xxx短信平台向辖内所有持卡客户发送活动信息，短信内容如下□xx农信系统客户在20xx年8月—12月期间，每个月使用农信系统手机银行办理交易3笔以上，就有机会中奖，详询xx□福建农信）

中奖短信：您使用（某某联社）手机银行办理交易，获得由（某某联社）送出的价值(200元)左右的精美礼品，请持本人有效身份证件到（某某联社）营业部领取奖品。

## 银行公私联动营销方案篇四

孩子的基本消费需求，主要是由父母安排予以满足的。随着年龄的增长，孩子逐渐需要自己来安排一些满足，因此有必要使学生学会如何把有限的零用钱用在多方面的开支上。据调查，孩子们把大部分的零花钱都花在了零食、玩具上，只有极少的钱花在购买一些学习用品、课外书上。看来，大部分的同学都不是把钱花在真正该花的地方。儿童与成人不同，具有强烈的好奇心，喜欢与同伴分享愿望，消费观念不成熟，在消费行为上表现为频繁地喜新厌旧，从众性，随意，冲动，炫耀，挥霍攀比，模仿等特点。其共同特点是忽略自己的主要需求和经济条件，盲目、随心所欲地乱花钱，结果是不能真正满足必要的零用需要。

这次活动旨在引导学生有计划地合理使用零用钱，从小树立健康、求实的消费心态，养成有计划地合理分配使用零花钱的习惯。

1. 通过活动帮助学生树立健康、求实的消费心态。
2. 让学生初步懂得有计划地合理分配使用零花钱的好处。
3. 通过活动，让学生认识到手中零花钱来之不易，养成勤俭

节约的良好习惯。

4. 通过活动，让学生在活动中获得亲身参与的积极体验和丰富经验。

重点：帮助学生树立健康、求实的消费心态。

难点：学会如何合理地使用零用钱。

1教师事先让学生完成一份有关零用钱的调查问卷。

2小品表演。

3准备3张小圆卡，颜色分别为红、绿、蓝。

现在我们手里或多或少都有一些零用钱，有了钱怎么用，怎样才能用得好，这是很有讲究的。也许有的同学觉得，有了钱怎么花还不简单，想怎么花就怎么花。事情真的就这么简单吗？让我们来看一个小品。

行为训练：学习怎样合理的使用自己的零用钱。

1. 教你一招。

过渡：老师这里有一个“红绿灯”方案：

“红灯”：当你的要求超出家庭经济承受能力时，对自己说：“这样东西我现在可以不买。”在心中亮起一盏红灯，提醒自己。

“黄灯”：买东西时，先问问自己：“这是我现在需要的吗？”如果回答“是”的话，就可以考虑购买。

“绿灯”：在自己取得一些小小的进步时，可以用零用钱买一件小小的礼物送给自己，作为奖励。

# 银行公私联动营销方案篇五

开业活动时间： \*年11月25日08： 00开始

活动持续时间： \*年11月25日---27日

地点： 南部县建兴镇牌坊街46号、建兴镇支行

## (一)、客户资源：

电话邀约客户不低于500户、电话联系各村村干部广播宣传邮政开业活动、22号逢场散发dm单、23、24号地毯式走访商户发放dm单(每日下班前汇总当日电话邀约、联系村干部、逢场派dm单、随机走访邀约的商户具体的反馈数据，以达到统计当日实际意向参与开业时期的客户总数。24日最后制作数据参考表以预估开业时来访客户总数)。

## (二)开业所需要的物质

1、花篮、氛围营造的多彩小气球、大红中国结、植物盆景、开业横幅、气拱门、开业当天鞭炮。

2、舞台、音响设备、话筒、活动当天播放的音乐(提前下载)

3、邀请腰鼓团队、游街活动展示板制作□dm单页制作、奖项设置的爆炸贴

3、登记处凳子和桌子，礼品发放处凳子及桌子，免费抽奖处桌椅、抽奖箱2个，星级客户的标识标签，奖箱内乒乓球(设置不同奖品的奖项名称)、客户信息登记表、活动参与流程及须知的x展架。

4、所需的各类实物奖品的采购、

1、7点所有岗位人员到位，检查各岗位负责人职责所需的物料是否安排妥当。

2、8点开业典礼正式启动，放鞭炮。放音乐