

最新银行理财产品宣传活动方案(实用5篇)

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。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。下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

银行理财产品宣传活动方案篇一

一、活动背景：

自从今年5月份某公用事业单位委托珠海工行、建行代收费用以来，前来该局各营业所以现金缴纳费的客户的数量正渐渐减少，从6、7月两个月的统计数据看，前来该局各营业所以现金缴纳费用的客户平均占16%，银行收取现金费用的收入占某公用事业单位费用现金收入的40%，数据表明该局推出的银行代收费用政策已初见成效，基本上达到了第一阶段的宣传目的。

调查中也了解到，由于银行代收费用在执行过程中，存在着一些银行营业网点等候时间过长、银行营业人员不熟悉操作规程影响交费等问题，导致有些客户仍然不愿意到银行交费，而且，有些客户对某公用事业单位不收费改委托银行收款的政策仍存在不理解和抵触的情绪，向某公用事业单位甚至市政府部门投诉，给该局抄表员、窗口收费员和局领导增加了不少压力，或多或少地影响了各营业所的正常运作。

据统计，目前有约15000户客户仍然不愿意到银行交费，常到各营业所以现金缴纳费用，这些客户占缴费用户总数的4%左右。此数量虽然不算很大，但是，仍然有必要提高警惕和重

视，想方设法鼓励他们到银行交费。

因此，为了进一步深入持续推行银行代收费的政策，加快减少某公用事业单位各营业所窗口人工收费的压力与降低经营成本开支，提高服务质量，本方案提议举行“交费到银行”为主题的调查宣传活动。

二、活动目的：

了解仍然不愿意采纳到银行交费方式的用用客户的原因，为下一步工作提供第一手参考资料，再次宣传“交费到银行”的政策，鼓励人们“交费到银行”。

三、宣传时间：

20__年x11月

四、活动主题：

交费到银行真安全又方便

五、活动对象：

仍然不愿意到银行交费的15000户客户。

六、活动概述：

向不愿意到银行交费的客户发送调查函，了解其不愿意采纳到银行交费方式的原因，并向回函的客户赠送礼品。

七、宣传方式：

以邮资信封装置调查函，向15000户客户邮寄。

以邮资片制作调查回函，客户填妥调查回函，无须粘贴邮资

可直接邮寄回某公用事业单位。

八、活动媒体介绍：

邮资封片即邮资明信片 and 邮资信封，是在普通明信片和信封的基础上发展起来的，其直接将邮资印在明信片和信封，极大的方便寄信人，并在指定的位置可发布企事业单位的广告，是一种新型的广告媒体。邮资封片是邮政部门的专营业务，任何单位与个人不得随意经营。

邮资封片的特点：

- 1、权威性：由国邮政局统一发行，具有防伪功能和一定档次。
- 2、广告性：可在指定的位置发布企事业单位的广告内容。
- 3、方便性：含有邮资图案，免去粘邮票的麻烦。
- 4、收藏性：精美的邮资封片还是集邮爱好者的收藏品。
- 5、纪念性：为重大事件发行的邮资封片还具有纪念历史的作用和意义。

九、活动内容：

制作15000枚调查函(邮资片)

规格：正副片均148__100毫米

银行理财产品宣传活动方案篇二

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) 体感游戏吸睛球

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。

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。

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)

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)

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作

3. 活动现场负责人：1人

职责：负责一切当日活动细则

100个创意营销方案

银行个人贷款营销方案

银行理财产品宣传活动方案篇三

重点围绕个人信贷、借记卡、电子银行、自助设备、非法集资等内容进行宣传讲解。统一下发银监会设计制作的宣传折页、宣传册、展架等宣传文本。在各支行营业厅视频播放器上播放银行业金融知识宣传视频。同时，结合自身实际，开展送金融知识进学校（课堂）、进社区、进农村等形式多样的宣传教育活动。

银行理财产品宣传活动方案篇四

向广大小微企业经营业主宣传小微企业金融服务政策，开展有针对性的金融知识普及；展示和推广银行业金融机构开展小微企业金融服务的成就与经验，营造良好的社会氛围；推介特色服务和特色产品，努力提升小微企业金融服务水平。

二、活动时间

____年5月10日至6月10日，为期一个月。

三、组织领导

(一)成立小微企业金融服务宣传月活动领导小组，由行长任组长，主管副行长任副组长，办公室及各业务部门主要负责人为成员。领导小组下设办公室在公司业务部。

(二)领导小组根据银监机构的总体要求制定和实施本行的活动方案，组织、协调和监督落实各项工作要求，确保宣教的覆盖面和有效性。领导小组办公室负责持续了解辖内银行小微企业金融服务宣传月活动筹备及开展情况，指导、督促全行有效落实宣传方案，及时收集、编辑宣传活动信息、新闻报道和总结报告等。

四、宣传内容

- (一)推进小微企业金融服务的政策；
- (二)小微企业金融服务取得的成绩和主要行动措施；
- (三)小微企业金融特色产品和服务创新；
- (四)小微企业成功融资案例等。

五、活动安排

(一)5月10日至5月15日为准备阶段，制定详细方案，总行及各支行要通过适当形式进行动员和周密部署。

(二)5月15日至5月31日，通过新闻媒体、举办知识技能竞赛、银企对话、研讨会、上街服务等开展形式多样的活动进行宣传，在市级主要报刊上刊登“小微企业金融服务宣传月”专栏，开辟宣传网页，扩大社会影响力。

(三)在宣传月中，专门印制“小微企业金融服务宣传月”活动的宣传资料。在集中宣传月内，各支行网点要统一悬挂“小微企业金融服务宣传月”横幅，摆放宣传资料;led滚放。宣传口号：

- 1、深入开展“小微企业金融服务宣传月”活动
- 2、助小微强服务防风险惠民生
- 3、服务小微银企共赢
- 4、银企互动相伴成长
- 5、立足小微服务实体经济

(四)结合“金融服务下乡”走上街头或深入助小微企业开展面对面的宣教活动，发放宣传材料，确保覆盖面和宣教效果。

(五)5月31日至6月10日，为总结阶段。领导小组办公室负责对活动开展情况、效果及下一步工作进行总结，并以书面形式报保定银监分局监管二科。

六、活动要求

全行要高度重视“小微企业金融服务宣传月”活动，精心组织，明确责任分工。领导小组办公室负责与各相关部门协调联动，按照方案抓好组织实施。在现有支持小微企业发展的政策措施基础上，针对制约企业发展的突出问题，不断完善相关政策措施。充分运用国家、地方各类中小企业专项资金和技术改造资金，支持“三型”小微企业发展；支持公共服务平台、小企业创业基地、中小企业公共服务。组织和协调好当地的政府机构、媒体等资源，充分动员，确保此次活动在当地落到实处。宣传月结束后，各支行要继续利用已有的各种资源，持续开展小微企业金融服务宣传教育工作，扩大宣传效果。

银行理财产品宣传活动方案篇五

本次活动旨在针对消费者金融知识的薄弱环节和金融需求，通过开展金融知识普及活动，帮助金融消费者和投资者理性选择适合自己的金融产品和服务，远离非法金融活动，主动适应数字金融时代的发展，着力做好电信网络诈骗的预防、识别和处置工作，提升金融消费者的金融知识和风险责任意识。