

# 最新银行支行筹建方案 银行营销活动方案 (优质5篇)

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

## 银行支行筹建方案篇一

绿色生活社区行

每月中旬周六一次

(1) 社区活动

(2) 闹市活动

(3) 企业行

(1) 使周围潜在客户明确知晓我行所处位置，了解浦交通银行及相关产品优势特色，逐步前来在我行开办业务。

(2) 开展产品宣传，抓住年末存款回流的机会，抢占市场份额。

(3) 储蓄存款明年开门红新增做储备，为我行后续开展个金业务奠定基础。

(1) 场地租赁费：元

(2) 宣传制作费：元

(3) 促销礼品购置费：元

### (一) 社区行前工作：小区物业沟通

1、居委会。居委会信誉度高，对小区居民的情况十分了解，且在小区宣传场地。使用费、张贴宣传品的费用等方面有权给予减免。谈判切入点：合作推广社区稳健理财服务；丰富社区生活、2、小区会所或管理处。小区会所或管理处掌握大部分居民资料，尤其对资产量大的客户或积极参与社区活动的活跃客户较为熟悉，能协助吸引部分大客户。谈判切入点：增加小区增值服务。

3、选择活动现场粮油货品种类及数量，货品价格及优惠，制定现场促销活动方案

4、选择联合进驻的合作公司，挑选确认各等级奖品及数量、

### (二) 线上线下同步预热、提前做好客户预约、业务预受理：

#### 1、社区内推广(公告+一页通)

b□大堂可以放置展板使来厅堂办理业务的客户了解此次活动的时间与内容；

d□短信发布、微信互动、小区业主qq群内公告等形式全方位发布信息；逐步树立我行财富管理进社区的服务形象，加强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、社区外推广(媒体+周边商户)

a□在报纸、网络等信息留存较久的媒体上发布活动预告及活动简讯，扩大品牌效应；

b□在小区便利超市、周边商户处留存网点服务信息卡，也可作为网点活动定点报名处、

### (三) 物料准备

- 1、确定场地，设计场地的布置；
- 2、设计制作活动预热宣传品内容；
- 4、邀请社区居委会人员参加

### (四) 活动流程：

### (五) 社区行后续工作：

- 1、短信电话致谢物业, 微信群qq群致谢客户
- 2、微信图文报道, 社区行工作总结包括此次活动的不足及改进方案、

## 银行支行筹建方案篇二

20xx年一季度全市主要银行金融机构存款基本都是增加的，同期我行存款是下降的，面对越来越激烈的存款竞争，制定一个完善而有效的存款营销策略成为当前最为迫切的前提！一个好的营销方案将会成为扩充市场、延伸品牌度的有效手段。

坚持以加快存款发展作为主题。抓住机遇，适应市场的需求，加大存款营销力度，壮大我行的存款市场份额。

成立\*\*支行“百日存款竞赛”工作领导小组，由行长王\*\*\*任组长，副行长\*\*任副组长，副行长\*\*及办公室\*\*、营销部\*\*为成员。领导小组下设办公室在办公室，具体负责“百

日存款竞赛”的营销体系建设工作的组织、联络、协调、督查、调度和考评。

本行存款的结构特点（应包括但不限于：存款的基础结构，如公存、储蓄及定活期比例；高端客户情况；主要贷款户派生存款情况等）。是商行在短期内无法达到的目标。加之国家政策宣传多年来一直偏重于对国有大中型金融机构的宣传报道。这些客观因素，无形中对商行存款组织工作产生了一定影响。导致部分企业和居民在对金融机构的选择和认知上，更倾向于国有商业银行。因此，这对吸收社会公众存款的能力和范围有较大的限制和制约。

一方面努力提高存款的稳定性，增加定期储蓄存款部分，寻找和吸收新的存款客户，在确保存款总量即定的前提下，加强存款自我更新，自我补充的能力。第二、优化存款质量，建立信用客户群体，资金运用将偏重于有较好优势发展的企业，为其提供配套服务，使这一部分客户的所有业务不流失。（具体量化指标、）

一方面，注重优质客户的培植工作一方面，从柜面采集信息、挖掘优质客户群体，另一方面，不能简单的以信贷客户经理为吸引存款的营销人员，由于信贷客户经理在开展小企业营销工作后无法能对所有客户的存款进行细致的维护。

对每三位小企业客户经理配置专人进行存款、中间业务、理财产品的营销，对此类人员的应挑选业务能力、表达能力、专业修养更强的营销人员从事此项工作，一方面是通过信贷营销部门的.提供的信息对信贷客户进行长期的跟踪维护，另一方面通过对支行提供的客户信息来开展长期不断的存款大户维护工作。

着手建立电子版优质客户信息档案，随时对客户进行跟踪，通过对优质客户信息的对比、遴选，将优质客户群体进行细分，实行分层次的差异化服务，做好存款后续维护和开发工

作。

培养客户对商行的信任度和忠诚度，在稳定现有优质客户的基础上，积极发展新的优质客户群体；另一方面，努力改善柜面服务，配置大堂经理，二类支行全体人员要明确自身定位，把现有存款业务做活、做到位。在当前激烈的金融业竞争中，我们需要突出服务优质的特色，充分挖掘自身的长处和亮点。

为彻底扭转储蓄存款大幅波动的不良局面，尽快建立以存款为中心的多项工作措施深入挖掘目标市场，开展竞赛活动争揽存款、以理财产品挖转存款、以结算沉淀存款、以代发工资吸收存款等活动来服务稳定存款。

制定强有力的激励措施，树立集体与个人目标统一、利益一致的“一盘棋”意识，全行全力争揽存款。

积极分析存量客户的资金运作情况，利用网银转账功能做好付款方、收款方资金划转，确保资金在支行内部循环，确保储蓄存款稳定。

### 银行支行筹建方案篇三

银猴踏春去，金鸡报晓来□xx年的新年钟声即将敲响，值此辞旧迎新之际，我很高兴地代表局领导，向一年来在各个岗位上辛勤工作，并为邮政发展做出贡献的全体职工表示诚挚的敬意和衷心的感谢！祝大家在新的一年里身体健康，心想事成！

岁月不居，天道酬勤。即将要过去的xx年，对我们大家来说是个极富有挑战性和充满机遇的一年，绝对是不平凡的一年。在过去的一年里，我局的机关干部和全体职工心向企业发展，情系企业效益，积极努力，团结奋斗，在第一季度就完成了全年的储蓄净增任务，在x月x日成功召开了保险推介会，在x

月x日储蓄统一版本顺利切换上线，到今天我局xx年储蓄净增余额已经达到了万，又创造了一个历史新高。我局的各项工作都取得了令人鼓舞的辉煌业绩。

一元复始，万象更新。展望xx年，新的起点，新的希望，号角催人奋进，机遇蕴含精彩，在新的一年里，我们要把已有的成绩作为今后工作的动力和新的起点，让我们在上级组织的正确领导下，团结一致，再接再厉，全面完成xx年的各项工作任务，为邮政企业的持续、健康发展做出新的更大的贡献。

恭祝全体职工新年快乐、幸福吉祥！祝愿邮政事业与时俱进、蒸蒸日上！

迎接元旦致辞2

尊敬的各位领导、全体教职工、亲爱的同学们！

大家好！

伴随着冬日温暖的阳光，承载着丰收的喜悦心情[]20xx年元旦如期而至。首先感谢各位领导在百忙之中来参加我们特殊教育学校“明天会更好”庆元旦文艺演出，在这辞旧迎新之际，我谨代表学校向辛勤耕耘的全体教职员工致以节日的祝贺和新春的祝福，向关怀、支持学校发展的各位领导，各界人士，致以衷心的感谢和崇高的敬意！

一切成绩的取得，都凝聚着每一位教职工的心血和智慧，凝聚着各级领导的关心与厚爱。借此机会向你们表示衷心的感谢和崇高的敬意！

成绩来之不易，奋斗伴随艰辛。新的一年开启新的希望，新的征程承载新的梦想。困难和挑战考验着我们，责任和使命激励着我们。让我们集全员之智，举全校之力，扎实做好我

校20xx年的各项工作。用成绩点燃激情的梦想，用激情续写发展的篇章，用发展共谱20xx年新的辉煌！

最后祝大家新年快乐，合家幸福，身体健康，万事如意！

迎接元旦致辞3

尊敬的各位老师、亲爱的同学们：

随着喷薄的朝阳迎面而来。在这辞旧迎新之际，我谨代表学校领导班子，向辛勤耕耘、无私奉献的全体教职员工，向积极上进、勤奋学习的全体同学致以节日问候和诚挚的新年祝福！

回顾既往，令人鼓舞。将要过去的旧年，我校全体教职工勤奋工作，全体同学努力学习，学校继续坚持以德育为首，以教学为中心，不断充实学校内涵发展；这一年，学校大力加强教学管理，加快教育信息化步伐，全校所有班级都装备了多媒体教学设备；这一年，学校继续推进校园环境和校园文化建设，改建了塑胶田径场与蓝排球场，校园面貌进一步得到提升，办学条件显著改善，教育教学品质大幅提升，学校的教育事业获得长足进步。

即将到来的新年，必将是激情与梦想同在的一年。在新的一年里，我们将继续贯彻十八届三中全会精神，深化教学改革，加快学校发展，加大教改力度，提高教学质量；我们还将继续加大投入，进一步完善校园建设，改善办学条件；我们还将加强学校内部管理，提高办学水平，以办人民满意的学校为己任，努力使学校走上可持续发展之路。

老师们，同学们，回顾过去，我们意气豪迈；展望未来，我们激情满怀。新年的风帆已经扬起，我们共同生活在我们学校这片热土上，为了学生的成长，为了学校的发展，让我们珍惜缘分，携手并肩，去开创更加美好的明天！

最后，祝愿伟大的祖国更加繁荣昌盛，祝愿学校的明天更加灿烂辉煌！祝愿全体教职员员工身体健康，全家幸福！祝愿全体同学学业有成，茁壮成长！

谢谢大家！

## 银行支行筹建方案篇四

中国邮政储蓄银行是中国邮政集团组建的全国性商业银行，前身为中国邮政储蓄。邮政储蓄自1986年4月1日恢复开办以来，经过二十多年的长足发展，已成为我国金融领域的一支重要力量。而且中国邮政储蓄银行现为国家财政资金、社保及农保项目的重点合作银行，烟草、电力、移动、联通及各保险公司等与人民生活息息相关的企事业单位、企业集团均与我行开展着业务合作。在开展合作的同时，我行通过不断完善系统和加强服务来进一步加深与各企事业单位及企业集团的合作方式和领域，为我行与更多企事业单位及企业集团开展多方面业务合作提供了有效合作模式和完善的技术支撑。

### 1、网点遍布城乡，资金归集迅速

中国邮政储蓄银行现已建成全国覆盖城乡网点面最广、交易额最多的金融服务网络：拥有36000个营业网点，45000个汇兑营业网点□20xx0个国际汇款营业网点，是一家网点覆盖全国城乡二元结构的国有商业银行。无论在城市还是偏僻乡镇，邮储银行都可以依托庞大的网络优势，为企业资金管理提供方便、快捷的服务与支持，为企业的发展提供广阔的网络平台。

### 2、强大的结算系统优势

(1) 邮储银行公司业务系统与人民银行支付结算系统的连接方式为全国最先进的“一点式接入”，减少了中间环节，提高了结算效率，通过行内汇划、同城交换或人行大小额支付系



统，利用电汇或票据(支票)等结算工具，可以在最短时间内实现资金结算。

(2)个人账户之间的往来资金结算除采用传统的结算方式外，还可通过我行电话自助银行终端——“商易通”实现方便、快捷、不受时间、地域限制的自由转账及余额查询。

### 3、便捷的企业网上银行功能

我行的企业网上银行功能强大，网上银行的集团公司服务功能可以实时实现资金的快速上划，为客户提供统一、安全、快捷的银行服务，企业客户可以足不出户地获得账户查询、对账服务和资金划转等服务，克服了空间的限制，极大地节省了时间成本，并且提供账务交易流程的个性化设置，灵活方便，为企业拓展自身规模，提供了强有力的保障。

## 二、活动目的：

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到的金融知识，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，通过在现场对邮储银行文化的介绍、优势服务、特色产品等的展示，让群众逐渐认识到邮储银行，从心底奠定对邮储银行的品牌好感度，熟知度，从根本上提升邮储银行的品牌形象，达到邮储银行品牌形象与经济效益的双丰收。

## 三、服务方案内容

根据信义小区的社区特色，针对物业公司及社区居民存在的需求，本着合作共赢、服务客户的原则，我行可为社区提供以下服务：

## (一) 资金归集及结算服务

信义物业在我行开立对公账户，并开办企业网上银行业务，用于企业资金的归集、。物业公司与其有业务往来的企业可通过在我行开立的单位结算账户和企业网上银行业务，根据资金管理需要随时进行资金汇划。

## (二) 机构理财服务

当物业公司有闲置资金时，我行可以根据资金量、闲置期限等为物业公司提供多种资金管理和投资服务，如：定期、通知存款、协定存款及各种理财服务等多种人民币理财产品（例如：月月升理财产品，周转周期为一个月，预期年化收益率1.9%），对于资金量较大且对收益有特殊需求的情况，我行还可量身定制理财产品，确保贵公司资金保值增值，实现资金效益稳固增长的目标。

## (三) 提供贷款服务

我行现已开办个人二手房贷款、小额信用贷款、个人商务贷款、中小企业贷款等多种适合企业及个人的贷款业务。我行将对物业公司及其职工，以及其辖区的社区居民申请的贷款，进行优先受理优先调查；对符合授信条件的客户在信贷规模范围内优先满足贷款需求；在政策允许范围内，给予利率优惠；在风险可控的前提下，尽量简化业务处理流程，缩短处理时限。

## (四) 提供智能化服务

由于消费需求的差异性。例如，年纪稍大的业主可能偏好比较普通的物业管理服务。而对于年轻人，他们可能偏好一些特殊的服务，如代缴各项费用等特约服务。可以开辟一些智能化服务，推出了一系列改变传统生活方式的服务项目，比如：水、电、煤、物业管理等费用，业主可以用银行卡刷卡或

付费，减少业主在这些方面的时间及精力的花费。

同时，依托邮政储蓄遍布城乡的服务网络，为樱花物业提供代发工资、代收社区水费电费物业费等多种代收付服务。

### (五)扩大业务宣传

一直以来，社区宣传栏都是物业和业主交流信息的主要平台，但这种形式始终存在信息量有限、时效性不强以及操作性较弱等问题。而“led显示屏和宣传栏”的形式，运用信息技术精确控制，可以大量的、随时更新宣传内容，运用这种方式对宣传信息进行更新要比才采用其他方式快很多。

可以发布一些与老百姓周边生活密切相关的金融服务资讯，同时还可以每日更新天气预报、穿衣指数、物业通知等公益信息，方便住户在出入社区的时候了解生活所需讯息。这种公益性质的信息平台为业主和物业带来了便利，如业主有租房等需求，不必在外面张贴小广告，可以免费发布。物业也可以将其当成通知小黑板、发布小区通告等等。此外，实行昼夜显示，居民可以随时阅读。从一定意义上来讲，它不仅解决了居民对信息的需求，还同时拉近了业主与物业的距离，形成了良好的公益与商业结合，创造出一个和谐的社区文化。

## 银行支行筹建方案篇五

### 一、活动主题：“新春社区行精彩巧亮相”

即将离去的20xx年，我们携手并肩取得了丰硕的成果，即将到来的20xx年充满竞争与希望，我们豪情满怀同时也坚信，我们在一起还会创造出更多奇迹！

时间:20xx年12月26日14:00—18:00

畅饮地点:温魅餐饮时间:14:00—15:20

唱响地点:温魅ktv时间:15:30—18:00

各小组成员:

a□徐

b□

c□

d□

e□

畅赢备注:

a□各小组选组长一名, 小组名称、口号由各小组确定;

b□各小组备选一名高、中、低音选手一名;

c□各小组选出一名评委;(评委不参与比赛)

d□各小组限增加一个名额, 于12月24日12时之前到人力资源部报名;

e□备选曲目:

高音:美声《青藏高原》《我爱你, 中国》流行《飞的更高》  
《死了都要爱》《大海》

歌手:韩红、阿信、张雨生、祖海、宋祖英

歌手:周冰倩、陈奕迅、张学友、萧亚轩、刘德华

歌手:梅艳芳、许巍、阿桑、蔡琴、张宇、郑中基、伍佰、阿杜

以上歌曲为备选曲目，只做参考。

□奖项设置:小组前三名(标准:高、中、低三组比赛者得分)(3名)、个人(高、中、低音各一名选手)(3名)、台风(1名)、才艺(1名)、组长(1名)、小组名称(1名)、口号(1名)、游戏提供(1名)

## □评分标准

歌曲的完整，在唱歌过程中不跑调，离调，不错词，歌词吐字咬字清晰(4分)

正确把握歌曲的旋律和节奏，气息、技巧把握到位(3分)

理解歌曲内涵，把握对乐曲旋律及歌词理解情感投入到位在处理上有自己独到之处(1分)

不看歌词(1分)

选手的整体造型、台风与现场观众及主持人的现场互动(1分)

(最终得分为现场评委打分的平均分，精确到0.00)