

银行营销活动宣传语 银行营销活动方案(实用8篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。相信许多人会觉得范文很难写？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

银行营销活动宣传语篇一

20xx年5月1日—20xx年5月30日，凡持卡号“6”字打头的银联标准卡在xx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“xx市银行卡活动x等奖”的签购单到仪征银行卡管理办公室领取(xx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20xx年5月1日----20xx年5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。

银行营销活动宣传语篇二

12月8日—12月14日新媒体、海报宣传。

12月11日—12月14日广播站宣传、(电子宣传) 12月12

日—12月14日进宿舍宣传—宣传单页12月14日现场宣传。

12月14日后后期宣传。

内蒙古大学艺术学院本部各个宿舍楼门口、食堂门前、食堂二楼、校园展板、校园广播站（led显示屏）。

1. 活动前期宣传：

（1）新媒体宣传：通过人人网；腾讯微博、新浪微博；微信三大主要媒介进行滚动式宣传。

a.人人网：设立快乐518超市主题火锅公共主页；

b.腾讯微博、新浪微博：发布举办欢唱100分活动举办信息及快乐518自助火锅的全程赞助。

c.微信：为518自助火锅设置专属公众平台以及二维码，活动小组负责转发二维码信息，帮助提高本次活动的宣传强度以及518自助火锅的知名度。

（2）进宿舍宣传：在活动临近时，小组成员将会手持印有赞助商信息的活动宣传单页进入艺术学院学生宿舍逐一进行面对面宣传。（在此环节赞助商若有其他宣传需要，可与活动小组负责人商议）

（3）海报宣传（或地毯宣传）：在宣传校园宣传栏（1张）、宿舍楼门口（男生1号公寓、女生2号公寓各一张）、食堂楼门口（1张）张贴海报进行宣传。

（4）条幅宣传：在食堂二楼悬挂由518自助火锅赞助的欢唱100分活动条幅。

（5）展板宣传：将活动当中精彩节目的简介、照片放在展板

上进行宣传。

(6) 广播宣传：学院通过联系广播站对活动时间、内容以及赞助商进行宣传。

(7) 电子宣传：通过各个宿舍楼的led电子展板宣传此次活动。

(8) 电视宣传：活动赞助商518自助火锅可协助小组成员制作一段3—5分钟的宣传广告，通过食堂的电视进行循环式播放。

2. 活动现场宣传：

(1) 工作人员的工作证印有活动赞助商商标。

(2) 活动中使用的话筒上设置活动赞助商logo

(3) 观众席椅背上贴有活动赞助商商标。

(4) 观众坐席礼包中放置相关宣传单品（单品形式由赞助商决定，可宣传公司地址以及店内相关活动）。

(5) 进场时可通过投影播放活动赞助商宣传短片。

(6) 活动ppt中可放置活动赞助商商标。

(7) 现场微博平台互动对赞助商进行宣传。

(8) 活动游戏中对参与者发放活动赞助商优惠券、奖品。

(9) 主持人主持中可对赞助商进行宣传（如：主持词中提及该活动由快乐518自助火锅全程赞助）。

(1) 整理活动相关图片、文字上传到前期宣传中涉及到的人人网；腾讯微博、新浪微博；微信三大主要媒介的平台上。

(2) 在艺术学院官网发布关于此次活动的新闻。

银行营销活动宣传语篇三

本次活动以“金秋营销”为主题，旨在向高中端客户和大众客户表达银行与之分享耕耘硕果、共创美好未来的真诚愿望，传播银行个人银行业务以客户为中心、致力于实现银客“双赢”的经营理念。各行可在此基础上，根据本行的活动特色，提炼活动主要“卖点”作为副题。

20xx年9月26日-10月31日。

以中秋佳节、国庆节为引爆点，以个人高中端客户和持卡人为重点目标群体，以巩固和发展客户、促进储蓄卡使用、提高速汇通手续费等中间业务收入为主攻目标，重点拓展购物、旅游、餐饮、娱乐市场及其相关市场，同时扩大产品覆盖人群，促进客户多频次、多品种使用，带动个人银行业务全面发展；同时通过“金秋营销”宣传活动的开展，确立我行品牌社会形象，增强客户对我行个人金融三级服务(vip服务、社区服务、自助服务)的认知和感受，提高电子渠道的分销效率，切实提升经营业绩。

活动主要包括以下内容：

(一)“金秋营销产品欢乐送”优惠促销赠礼活动。

为鼓励持卡人刷卡消费和无纸化支付，促进银行卡和自助设备各项业务量的迅速增长，同时保持和提升速汇通业务竞争优势，促进汇款业务持续快速发展，特开展以下优惠促销赠礼活动：

1. “金秋营销. 自助服务送好礼”

(1)活动期间持我行储蓄卡在全省范围内的自助设备上缴纳2次费用的客户，可持缴费凭证及存取款凭证，到所在地的营业网点兑换价值200元的礼品一份。先到先得，送完为止。凭证必须是同一储蓄卡的缴费凭证，礼品兑换后，我行将收回缴费凭证。

(2)凡在活动期间办理签署代缴费协议的客户，可获得价值200元的礼品一份。签约即送，一户一份，先到先得，送完为止。

活动礼品由各行自行购置。

2. “金秋营销. 卡庆双节”

(1)活动期间申请卡免收当年年费。

(2)刷卡消费达到一定标准，可凭消费交易pos单据和银行卡到当地建行指定地点领取相应标准的'礼品，领完为止。

刷卡消费达1000元(含)以上，赠送价值100元礼品；

刷卡消费达5000元(含)以上，赠送价值150元礼品；

刷卡消费达10000元(含)以上，赠送价值200元礼品；

刷卡消费达20xx0元(含)以上，赠送价值300元礼品；

礼品应充分迎合客户节日期间消遣购物的心理，刷卡消费5000元以下的建议为动物园门票、公园门票、商场周边麦当劳等用餐环境幽雅的快餐机构套餐票等，具体由各行自行确定。

各行应根据当地实际情况，积极筛选3-4个大型商场、高档宾馆、高档饭店等消费交易量大的特约商户，对当天消费达到标准的客户采取现场赠礼的方式，提升活动的轰动效应。

3.“金秋营销.速汇通优惠大放送”

活动期间，速汇通汇款手续费优惠20%幅度。

(二)“金秋营销.产品欢乐送”网点个银产品展示及优质服务活动。

以营业网点为单位开展“金秋营销.产品欢乐送”优质服务及个银产品的展示活动。活动主要内容有：

1. 营业网点统一悬挂宣传横幅，张贴和摆放省分行下发的营销活动海报以及活动宣传折页(近期下发)，以新颖、丰富的视觉感染力，吸引客户关注。

2. 网点柜员统一佩戴工作胸牌，增加员工亲和力，突出我行员工热情、亲切的服务形象。

3. 活动期间，网点须设专门的宣传咨询台并配备导储员，加强动态推介，引导客户使用我行提供的自助渠道办理普通存取款和缴费业务，积极做好相关兑奖工作。

4. 积极开展网点优质服务工作，提高速汇通等业务的柜台服务质量，加强柜台人员与客户的交流，切实提升网点服务形象。

5. 切实做好对客户的绿色通道服务，严格按照有关要求向客户提供优先优惠服务，为客户营造良好的节日服务环境。

(三)“金秋营销.产品欢乐送”社区活动。

1. 扩大社区营销渗透面，密切社区关系，按计划稳步推进社

区营销工作。

抓住中秋节和国庆节的有利时机开展“金秋营销.产品欢乐送”社区营销活动，稳步推进第二阶段社区营销工作。通过社区金融服务网点优质服务、户外展示、社区金融课堂、营销小分队社区宣传等各个方面密切结合，全方位树立我行的社区服务形象，加强社区金融服务网点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. 结合活动促销内容，确定社区目标客户，积极拓展相关业务量，切实提升社区营销经营业绩。

(1) 积极拓展速汇通业务

9月、10月为学生入学或新生报到高峰期，各行可以开展凭学生证或录取通知书享受汇款优惠的营销活动，吸引学生客户群体，拓展教育社区市场业务；对城市中汇款频率较高的人群，如商业社区经商人员、外出务工群体等，积极开展社区营销活动，提高营销活动的有效性；对潜在的汇款大户及有异地代发工资需求的全国性、跨区域企业，各行可以通过公私联动进行一对一营销，争取导地代发工资等批量汇款业务。

银行营销活动宣传语篇四

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。

银行营销活动宣传语篇五

刷银联卡，专享五一xxx电器补贴

2012年月日至月

日。

在川所有xxx电器门店。

所有以62开头的银联卡持卡人，包括借记卡和信用卡。

（一）刷银联卡专享特价电器

1. 活动时间：

xx月xx日至xx月xx日

2. 活动内容：银联卡持卡人在xxx电器门店，可以专享价格购买特惠机型。具体如下：

（1）普卡持卡人：可以购买近50款特价机型，涵盖彩电、冰箱、洗衣机、空调、手机、笔记本电脑、数码相机、厨卫、热水器、电压力锅、电饭煲、微波炉等12个品类，品牌涵盖索尼、三星、海尔、长虹[tcl]三洋、美的、格力、联想、惠普等知名畅销品牌。这些机型的售价显著低于同期市场价格（为同期市场价的8-9折），并低于同期网络销售价。包括如2888元的43寸三洋led彩电（市场价3788元），299元的20升海尔微波炉（市场价399元）等。在店内展示时，均贴上银联卡专享的标签，消费者只有刷银联卡才能专享优惠。

（2）白金卡持卡人：除了可购供给银联卡普卡持卡人的机型外，白金卡持卡人还可额外享受9种高端商品的特惠，包括夏普电视、大金空调等高档品牌，如60寸的`夏普智能电视等。

（3）福农卡持卡人：在所有特价商品中，还在福农卡发行较多的地区，推出多款适合农场市场的银联福农卡专享机型。

（二）刷银联卡专享电器补贴

1. 活动时间：

xx月xx日至xx月xx日

2. 活动内容：消费者在xxx门店刷银联卡（卡号62开头）购买电器，刷卡金额达到标准后，凭身份证可领取100元电器消费补贴券，每人限领1张。刷卡金额标准为：

（1）购小家电单件满800元补贴100元

（2）购彩电、冰箱、洗衣机、空调、厨卫、影音产品单件满1000元补贴100元

（3）购手机、数码、电脑单件满2000元补贴100元

注：补贴金额在最低成交价基础上抵扣100元（每台产品抵扣一次）；银联客户专享机型及特价机不参加该活动。

（三）刷银联卡幸运大抽奖

1. 活动时间：4月20日至5月6日

2. 活动内容：银联卡持卡人在xxx门店刷卡消费符合“刷出现金补贴”活动的刷卡标准，即可参加抽奖活动。抽奖方式采取事后抽奖，以刮刮奖的形似抽取。

三等奖：价值100元以下奖品（具体见店堂公告）（2）4月29日至5月6日为第二阶段，奖品为：一等奖：5000元以下购买金额现金返还，具体数量待定幸运奖：价值100元以下奖品（具体见店堂公告）

（四）银联持卡人专场团购

1. 活动时间：4月28日

2. 活动内容：在部分成都xxx电器门店开展对银联卡持卡人举行的专场团购（具体方案另行通知）。

银行营销活动宣传语篇六

银行现阶段发展所面临的技术难题和发展阻力。我们认为，个人网上银行的最大的技术难题依然是安全问题，这也是限制电子商务发展的最重要的最大的障碍和难题，如何提高安全性需要各面的齐心协力共同提高，不仅包括政府，立法，技术，人们的安全意识等等共同提高，共同加强。

银行营销活动宣传语篇七

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、

银行营销活动宣传语篇八

“青春建行，展我风采”

活动开展期□xxx年1月20日—xxx年3月31日

xx支行全体青年员工

(一) “综合贡献奖”

- 1、指标设置内容及权重

2、奖项设置：

活动结束后，支行采用分数累计总和进行考评，计算每人综合得分之和，取前三名进行并分别给予等值300元、200元、100元物品奖励、（参评条件：总分不得低于300分且零服务有效投诉）

（二）单项营销能手奖

（1）“存款超越奖”、授予活动期间个人定期存款新增额最高的个人可获等值100元物品的奖励、（参评条件：不得低于50万）

（2）“聚财宝签约奖”、授予活动期间聚财宝客户签约数最多的个人可获等值100元物品的奖励、（参评条件：不得低于30户）

（3）“分期额度奖”、授予活动期间分期数额最高的个人可获等值100元物品的奖励、（参评条件：不得低于30万元）

（4）“信用卡进件奖”、授予活动期间信用卡进件数最多的个人可获等值100元物品的奖励、（参评条件：不得低于50张）

本方案由支行团支部按每周一统计的频率进行通报、