

2023年银行高校营销方案 银行营销活动 方案(优秀6篇)

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。那么方案应该怎么制定才合适呢？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。

银行高校营销方案篇一

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。

银行高校营销方案篇二

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。

银行高校营销方案篇三

本次活动以党的精神为指导，以“忆党史、铭党恩、强党性、促党建、肃党纪、正党风”为主题，通过多种形式，加强广大党员的爱国主义热情，弘扬民族精神，使广大党员懂得幸福生活的来之不易，从而更加努力工作，为全行各项事业添光增彩，为实现中国梦奉献力量。同时，充分展示我行党员积极、健康、向上的精神风貌，为推动创先争优活动的进一步开展、丰富文化生活、加强精神文明建设作出积极的贡献。

二、组织领导

支行成立以党委书记为组长，党委委员为副组长，党委办主任、各支部书记为成员的活动领导小组，负责对本次活动的组织领导和具体实施。

三、活动的时间：

时间：某某年7月1日至2日两天。

四、活动地点：

某某烈士陵园。

五、参加人员：

支行党委成员、各支部书记、市、县行表彰的优秀党员、先进职工代表。

六、活动内容：

(一)党委中心组学习。

(二)听党课。党委书记(或外聘)上党课。

(三)表彰先进基层党组织、优秀共产党员、优秀党务工作者。

(四)重温誓词。

(五)参观某某烈士陵园。

七、要求

(一)密切配合，确保安全。各支部做好与党办的协调配合，注重活动细节，达到活动目的，做到正常工作和纪念活动“两不误”，确保活动顺利开展。

(二)全体党员于7月1日早上6：50分在集中，7点钟准时出发前往活动地点。

(三)不能参加的人员需提前向支行党委请假，未经批准不得无故缺席。

银行高校营销方案篇四

刷银联卡，专享五一xxx电器补贴

二、活动时间

20xx年月日至月

日。

三、活动地点

在川所有xxx电器门店。

四、营销对象

所有以62开头的银联卡持卡人，包括借记卡和信用卡。

五、活动内容

（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20xx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）。

银行高校营销方案篇五

刷银联卡，专享五一xxx电器补贴

20xx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20xx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）。

银行高校营销方案篇六

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。