

银行营销活动方案

(经典版)

编制人： _____
审核人： _____
审批人： _____
编制单位： _____
编制时间： ____年 ____月 ____日

序言

下载提示：该文档是本店铺精心编制而成的，希望大家下载后，能够帮助大家解决实际问题。文档下载后可定制修改，请根据实际需要进行调整和使用，谢谢！

并且，本店铺为大家提供各种类型的经典范文，如工作总结、工作计划、规章制度、应急预案、合同范本、条据书信、自我鉴定、自我介绍、心得体会、其他范文等等，想了解不同范文格式和写法，敬请关注！

Download tips: This document is carefully compiled by this editor. I hope that after you download it, it can help you solve practical problems. The document can be customized and modified after downloading, please adjust and use it according to actual needs, thank you!

Moreover, our store provides various types of classic sample texts for everyone, such as work summaries, work plans, rules and regulations, emergency plans, contract templates, document letters, self-evaluation, self-introduction, insights, and other sample texts. If you want to learn about different sample formats and writing methods, please pay attention!

银行营销活动方案

一个好的活动方案需要综合考虑以上要素，并且需要不断地优化和完善。在实施活动方案的过程中，需要注意执行力和灵活性，及时调整方案以确保活动的成功。下面是本店铺为大家精心收集整理的银行营销活动方案，希望对大家有所帮助。

银行营销活动方案（精选篇 1）

为进一步加强我行的服务工作，不断提高服务效率，提升服务层次，塑造 X 银行的服务形象，打造 X 银行的服务品牌，用优质高效的服务推行我行各项经营工作。根据分行今年服务工作的指导精神，按照分行的安排，支行决定开展文明优质服务竞赛活动。活动实施方案如下：

一、竞赛目标

通过此次活动，推进优质服务工作，以倡导行业文明规范服务为核心，以规范优质服务标准为向导，以建立和完善科学服务管理工作机制为重点，增强全员服务意识，不断提高服务水平，打造特色服务文化，树立和宣传服务先进典型，建设一流的服务团队，培育一流的服务文化，打造一流的服务品牌，展示一流的行业形象，提升吉林银行的服务品牌，构建文明优质服务年，促进支行业务发展。

二、组织领导

为保证优质服务工作有序进行，支行成立文明优质服务竞赛活动领导小组，组成人员如下：

组长：X

副组长：XX

成员：X

领导小组办公室

主任：X

副主任：—

成员：X

具体工作由办公室组织实施，各部门给予配合。

三、活动安排

活动分动员、实施、总结评比三个阶段进行。

（一）动员阶段（3月16日—3月25日）。

1、组织开展学习动员活动。一是召开中层干部会，学习贯彻《20XX年文明优质服务竞赛活动会议》精神，并传达给每位员工，形成落实材料。二是成立支行文明优质服务竞赛活动领导小组。建立一把手责任制，明确责任。三是结合工作实际，制定《__文明优质服务竞赛活动实施方案》。四是召开全行员工动员大会，下发今年服务工作活动方案，明确活动目的，布置工作计划。

（二）实施阶段（3月26日—12月31日）

根据分行的竞赛方案，支行将从一下四个方面开展此次文明优质服务竞赛工作。

1、制定措施，完善服务

组织开展查摆服务当中问题。每个网点都要组织员工对本单位服

务当中的问题进行查摆、梳理，制定整改措施，每个网点都要组织员工写出题为如何参加优质文明服务竞赛的感想和体会，自我约束自己，积极投身到竞赛活动中。积极报道活动中涌现的好人好事，总结经验，加强交流，促进工作，提高优质服务整体工作水平。

2、组织开展学习和技能培训、比赛。

(1) 以《__服务规范化标准及细则》和《__营业网点标准化管理手册》为标准，定期组织理念培训和礼仪培训，从服务语言、服务态度、职业形象、服务纪律、服务技能、服务场所、服务设施等几个方面规范临柜人员的服务方法，促进各营业网点在服务上、管理上达到流程化、标准化，全面提升吉林银行优质文明服务水平。

(2) 从网点标准化建设、接待客户水平、业务办理质量等方面开展练兵，着重培养大堂经理服务能力、柜员操作技能，选拔出优秀网点，参加在分行举办现场服务演示竞赛。

(3) 为全面提升临柜人员的综合理论能力和业务技能，支行将统一组织业务培训，专项技能培训，业务能手培训，每季度还将开展一次专题讲座、知识问答、技能竞赛，成绩突出的员工将代表支行参加分行举办业务竞赛、

3、开展服务监督检查活动。对外公布监督电话，设立意见箱，及时妥善地处理客户投诉。针对投诉情况，支行将召开处理应急投诉事件经验交流会，对处理投诉率等突发事件得当、客户满意率高的进行现场讲演，以提高全行人员的处理投诉和应对突发事件的能力。

4、定期召开网点主任和大堂经理服务经验交流会。交流服务管

理经验；总结服务中好的想法和做法；查找服务存在的问题和不足，对共性问题，研究解决办法。支行将聘请专业人员进行讲解，提升服务水平。

（三）总结评比阶段（20XX年6月末、12月末）。此次竞赛活动分两次评比，分别是半年小评、全年总评，上半年考评结果计入全年总分，年末总评进行奖励。支行将根据《__服务规范化标准及细则》和《__业网点标准化管理手册》的标准对各网点活动开展期间的服务工作进行全面检查、评比，并量化打分，进而产生先进集体和个人。

四、奖惩措施

1、奖项设置。

半年奖项设置：网点人均业务量奖2个；文明优质服务集体奖2个（网点）。

全年奖项设置：文明优质服务先进集体（网点）2个，服务标兵2人，业务操作能手3人。

委屈奖3人。

2、奖励方式。

凡获奖单位、集体及个人，支行给予奖励并上报分行，分行将给予物质奖励及外出学习、考察奖励。

委屈奖由各网点推荐上报，经支行领导小组研究确定具体奖励措施。

3、处罚。

总行有效投诉一次的网点主任免职（有效投诉当事人下岗重新竞

聘上岗)服务考评得分列分行后三名的营业网点,支行将对网点主任问责或对网点进行经济处罚。

银行营销活动策划方案

银行营销活动方案(精选篇2)

一、确定营销目标

营销目标的确定对于活动营销策划尤为关键。营销目标不同,所需要的经费、所采取的活动类型、所动用的人员都有所不同。在确定活动营销目标时,我们经常会犯以下两个错误:

1、混淆营销总目标和本次活动营销目标

对于银行来说,任何营销活动的目标都是提升银行的效益,也可分解成提升品牌知名度和影响力、提升客户忠诚度以及增加市场占有率等。这些目标在活动营销过程中也会间接实现,但这并非本次活动营销的目标。以银行卡业务的活动营销为例,活动营销目标可以是增加银行卡持卡者的消费,提升发卡数量,吸引某类特定人群,提升银行卡的品牌识别等。

2、混淆活动营销主目标和分目标

活动营销一般会有两个或两个以上的目标,在确定营销目标的过程中要分清主目标和分目标。在活动营销策划中,以主目标的实现为主。比如银行卡业务的营销主目标为提升银行卡的品牌识别,在策划中就应以突出银行卡的品牌价值为主,例如山西五台农商行推出的五台山祈福卡就是依托五台山的佛教文化和旅游文化的卡产品,制定该卡的营销策划就应以智、运、和、安的核心诉求为主。

二、管理活动营销预算

活动营销预算与活动营销内容是紧密相连的：有多少活动营销预算，就可以去设计怎样的活动营销内容；有什么样的活动营销内容，也就需要有多少活动营销预算。大多数情况下，我们需要先明确活动营销预算，再去设计活动营销内容。事实上，当活动营销预算确定的时候，活动营销内容的可选项也就限定在一定的范围内。

一般来说，活动营销预算主要分为推广费用、物料费用、场地租赁费、礼品费、交通费、劳务费、其他经费等。其中，最主要的是推广费用和物料费用。推广费用主要包括纸媒、电视媒体、网络媒体、论坛、自媒体等发布的硬广及软文发布的费用，微信、微博等自媒体炒作的费用，户外广告等费用、视频广告等设计和制作费用；物料费用主要包括海报、易拉宝、宣传单页、宣传手册等制作及印刷费用。

即使是同样类型的活动，不同地域的活动营销费用也有很大不同。除去地区间的差距，银行与媒体之间的关系也会起到很大影响。

活动营销预算应包括两部分，一部分为活动营销预算，另一部分应为活动营销备用金，以避免活动营销预算超额而导致无法继续进行下去的危险。活动营销预算及备用金的数额应根据活动时间和活动内容来确定。

三、明确活动营销主题

活动营销主题应围绕活动目标来做。如活动目标为增加银行卡持卡人的消费额，则应以消费有奖、消费赚积分、消费免单等为活动主题；如活动目标为增加银行卡品牌识别，可以银行卡宣传语征集等为

活动主题；如活动目标为增加开卡量，可以人际传播+开卡抽奖等为活动主题。

活动营销主题往往是活动营销策划的难点，对于大型活动营销策划来说，在明确活动营销主题之前可请第三方机构进行严格的市场调查，相应的数据有助于我们选择适合的活动营销主题。

确定活动营销主题，我们可从以下三个方面进行分析：

1、营销目标分析

分析营销目标适合哪些活动营销主题，如本部分首段介绍内容。

2、客户群体分析（以银行卡为例）

分析客户群体的各项特征及偏好，比如客户群体的性别特征、年龄范围、学历情况、月收入情况、家庭成员结构等，营销地域具有该特征人群的主要偏好。

3、宣传亮点分析

分析与本次营销目标、客户、产品相关的可能成为宣传亮点的内容，比如是否贴近某个季节或者节日，客户是否会产生某种共同的需求等。

活动营销主题可以以上三点为核心制作三个圆圈，其中核心处即为可供选择的营销主题。

家庭节日有奖消费，我们就可以选择与大型商场和旅行社合作，举行刷卡抽奖活动，抽中者赠送旅游机会等。活动主题语可以围绕中秋、国庆来撰写，利用节日喜庆氛围。

四、设计活动营销内容

活动营销内容的设计是活动营销策划的核心，主要包括活动形式的设计、活动时间的的设计、活动视觉的设计、活动文案的设计、活动体验的设计等五个部分。通过活动营销内容的设计，我们能够把控活动营销的主体部分，并为后续工作做好准备。

1、活动形式的设计

活动营销可以采取多种形式，比如会议活动、郊游活动、有奖征集活动等。活动形式的设计受到活动营销目标、活动营销预算及活动营销主题的限制。例如活动营销目标为获取更多高质量客户、活动营销预算一般、活动营销主题为热点话题分析，那么活动形式则可以采取聘请国内相应热点话题的专家学者进行讲座。

2、活动时间的的设计

活动时间的的设计不仅包括活动整体时间的的设计，还包括活动各部分时间的的设计。有些时候，我们举办一次活动往往分为三个甚至更多不同的周期，如何安排好周期的衔接和递进就是我们在活动时间设计中需要重点考虑的。

3、活动视觉的设计

活动营销宣传往往会涉及到一些视角效果，比如广告的颜色搭配、会场的颜色搭配等。活动视觉的设计应考虑活动营销主题。一般来说，银行卡活动视觉设计贴近银行卡自身视觉设计。

4、活动文案的设计

活动采用怎样的主宣传语，主体的宣传文案是什么等都需要在营销策划过程中设计出来。这是因为活动执行往往由多个部门组成，需

活动主文案无法确定很容易造成不同宣传渠道之间的冲突，降低宣传效果。以银行卡活动文案设计为例，一般需要主广告语（以 10 个字以内为佳）、主广告文案（一般为两个字数相同、有对仗的半句组成）、主介绍文案（活动时间、活动规则及活动须知等内容的标准版本）、主宣传文案（3 段、400 字左右的活动介绍，不包含活动时间、活动规则、活动须知等内容）。

5、活动体验的设计

对于一些与客户有直接互动关系的活动，活动营销策划应着重考虑客户的实际体验，比如参加郊游等活动，整个郊游活动的路线选择是否合理，客户是否过度疲劳等都需要充分地考虑到。对于一些与客户并不进行直接互动的活动，我们同样需要考虑客户实际操作的体验。以银行卡开卡有礼类活动为例，客户开卡获得礼品的方式是否麻烦，礼品是否有用等都是需要考虑的。

银行营销活动方案（精选篇 3）

一、活动主题

新春社区行，精彩巧亮相

二、活动时间

20XX年 1 月 5 日、12 日、19 日、26 日，20XX年 2 月 16 日、23 日、3 月 1 日、8 日，共计 8 次

三、活动形式与内容

1、社区活动。针对支行周边社区，在社区开展营销活动，支行全体人员计划在春节前后利用八个周末的时间。

(1) 分别进入滨海之窗、漾日湾畔、浪琴屿、西海岸花园等邻近重点社区，摆设我行的营销展台，现场进行讲解和宣传（或现场开户），把我行的产品介绍给客户，明确我行的具体的位置，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，吸引客户在我行办理个人业务。

(2) 针对一些相对较远的重点社区，如：蔚蓝海岸、招商海月、天骄华庭、海岸明珠等，以新股直通车、基金精品屋、银行卡等产品为主导，利用社区公告牌张贴、信箱投递、短信发布等形式全方位发布信息，逐步树立我行的社区银行的服务形象，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、闹市区活动。主要依托附近写字楼、超市、娱乐场所等开展宣传。

(1) 在附近天虹、岁宝、家乐福、吉之岛等大型超市的收银处摆放我行开业宣传单，租用场地设立相关展台，介绍我行刷卡优惠回馈政策及轻松理财卡的强大功能，吸引客户了解浦发银行。

(2) 在附近天利广场、海岸城等高档写字楼或保利国际剧院等高档娱乐场所设计展台，推出相关优惠促销活动吸引客户在我行开户。

(3) 走访周边地产公司地铺及商铺商户，重点介绍我行的个人信贷产品及优惠政策。

四、活动目标

通过本次系列活动，全支行个人银行业务力争实现以下目标：

1、使周围潜在客户明确知晓我行所处位置，了解浦发银行及相

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、争取在 2 月底储蓄存款余额突破 2 千万元；三方存管资产市值突破 2 千万元；个贷发放量超过 2 千万元；新股直通车签约金额超过 600 万元；为我行后续开展个金业务奠定基础。

五、活动费用

1、场地租赁费：平均 600 元/次 X8次=4800 元。

2、宣传制作费：约 3600 元。

3、促销礼品购置费：18000 元。

4、午餐饮水费用：平均 150 元/次 X8次=1200 元。

5、短信发布费：约 6000 元。

6、资料投递费：约 3000 元。

7、上述六项合计，约需 36600 元。

银行营销活动方案（精选篇 4）

为进一步加强我行的服务工作，不断提高服务效率，提升服务层次，塑造__银行的服务形象，打造__银行的服务品牌，用优质高效的服务推行我行各项经营工作。根据分行今年服务工作的指导精神，按照分行的安排，支行决定开展文明优质服务竞赛活动。活动实施方案如下：

一、竞赛目标

通过此次活动，推进优质服务工作，以倡导行业文明规范服务为核心，以规范优质服务标准为向导，以建立和完善科学服务管理工作

文化，树立和宣传服务先进典型，建设一流的服务团队，培育一流的服务文化，打造一流的服务品牌，展示一流的行业形象，提升吉林银行的服务品牌，构建文明优质服务年，促进支行业务发展。

二、组织领导

为保证优质服务工作有序进行，支行成立文明优质服务竞赛活动领导小组，组成人员如下：

组长：__

副组长：_____

成员：__

领导小组办公室

主任：__

副主任：_____

成员：__

具体工作由办公室组织实施，各部门给予配合。

三、活动安排

活动分动员、实施、总结评比三个阶段进行。

（一）动员阶段（3月16日—3月25日）。

1、组织开展学习动员活动。一是召开中层干部会，学习贯彻《XX20XX文明优质服务竞赛活动会议》精神，并传达给每位员工，形成落实材料。二是成立支行文明优质服务竞赛活动领导小组。建立一把手责任制，明确责任。三是结合工作实际，制定《__文明优质

四是召开全行员工动员大会，下发今年服务工作活动方案，明确活动目的，布置工作计划。

（二）实施阶段（3月26日—12月31日）

根据分行的竞赛方案，支行将从一下四个方面开展此次文明优质服务竞赛工作。

1、制定措施，完善服务

组织开展查摆服务当中问题。每个网点都要组织员工对本单位服务当中的问题进行查摆、梳理，制定整改措施，每个网点都要组织员工写出题为如何参加优质文明服务竞赛的感想和体会，自我约束自己，积极投身到竞赛活动中。积极报道活动中涌现的好人好事，总结经验，加强交流，促进工作，提高优质服务整体工作水平。

2、组织开展学习和技能培训、比赛。

（1）以《____服务规范化标准及细则》和《____营业网点标准化管理手册》为标准，定期组织理念培训和礼仪培训，从服务语言、服务态度、职业形象、服务纪律、服务技能、服务场所、服务设施等几个方面规范临柜人员的服务方法，促进各营业网点在服务上、管理上达到流程化、标准化，全面提升吉林银行优质文明服务水平。

（2）从网点标准化建设、接待客户水平、业务办理质量等方面开展练兵，着重培养大堂经理服务能力、柜员操作技能，选拔出优秀网点，参加在分行举办现场服务演示竞赛。

（3）为全面提升临柜人员的综合理论能力和业务技能，支行将统一组织业务培训，专项技能培训，业务能手培训，每季度还将开展

技能竞赛，成绩突出的员工将代表支行参加分行举办业务竞赛。

3、开展服务监督检查活动。对外公布监督电话，设立意见箱，及时妥善地处理客户投诉。针对投诉情况，支行将召开处理应急投诉事件经验交流会，对处理投诉率等突发事件得当、客户满意率高的进行现场讲演，以提高全行人员的处理投诉和应对突发事件的能力。

4、定期召开网点主任和大堂经理服务经验交流会。交流服务管理经验；总结服务中好的想法和做法；查找服务存在的问题和不足，对共性问题，研究解决办法。支行将聘请专业人员进行讲解，提升服务水平。

（三）总结评比阶段（20XX年6月末、12月末）。此次竞赛活动分两次评比，分别是半年小评、全年总评，上半年考评结果计入全年总分，年末总评进行奖励。支行将根据《____服务规范化标准及细则》和《____业网点标准化管理手册》的标准对各网点活动开展期间的服务工作进行全面检查、评比，并量化打分，进而产生先进集体和个人。

四、奖惩措施

1、奖项设置。

半年奖项设置：网点人均业务量奖 2 个；文明优质服务集体奖 2 个（网点）。

全年奖项设置：文明优质服务先进集体（网点）2 个，服务标兵 2 人，业务操作能手 3 人。

委屈奖 3 人。

2、奖励方式。

凡获奖单位、集体及个人，支行给予奖励并上报分行，分行将给予物质奖励及外出学习、考察奖励。

委屈奖由各网点推荐上报，经支行领导小组研究确定具体奖励措施。

3、处罚。

总行有效投诉一次的网点主任免职（有效投诉当事人下岗重新竞聘上岗），服务考评得分列分行后三名的营业网点，支行将对网点主任问责或对网点进行经济处罚。

银行营销活动方案（精选篇 5）

为积极响应分行要求，__银行__便民店联合凯瑞物业举办元宵节猜灯谜庆元宵的活动，活动策划如下：

一、活动主题：

猜灯谜、庆元宵

二、活动时间：

20XX年 2 月 14 日（农历正月十五）晚 6：00

三、活动地点：

__民生银行社区支行

四、活动准备：

1、客户通知：2 月 13 日前，通过折页以及海报条幅的形式通知绿景尚品，雅士苑以及周边居民前来参加，对已经收集到信息的客户，

__负责电话通知到个人。

2、物料准备：__负责折页以及海报，以及来店客户信息登记表，__负责收集各种灯谜，准备奖励所用的小礼品，空白纸条，以及礼品领取表。

3、场地布置：2月14日上午，悬挂好元宵节灯笼；将灯谜吊在上面；活动期间播放节日音乐，渲染气氛，有条件可以燃放烟花渲染现场氛围。

五、活动规则：

1、猜谜活动，必须是现场猜谜，不得将谜语揭下带走。

2、共20个谜语，现场发放空白纸条，亮出谜语后参加人员领取纸条写下自己的姓名与答案，到达规定时间后，统一收回纸条，并由我们工作人员核对答案，并对应的发放奖品

3、奖项设置：

安慰奖：答对5个以下，黑色签字笔一支

三等奖：答对6-10个，特百惠水杯一个

二等奖：答对10-15个，特百惠水杯一个，汤圆一包

一等奖：答对15-20个，西王玉米胚芽油一瓶，特百惠水杯一个，汤圆一包奖品兑完，活动结束。

附注：

1、宣传办法：折页进单元，海报、条幅入社区

2、客户邀约：2月13日进行电话邀约通知

3、物料准备：元宵小灯笼20只，音响，烟花1箱，挂灯笼的粗

绳子 1 根，宣传折页 100 份，条幅 3 个，白纸 30，特百惠水杯 20，
胚芽油 5 瓶，汤圆 10 包，笔 5 只

4、营销环节：来店不留遗憾；猜灯谜尚有遗憾的客户，可以在物
业开卡获赠特百惠水杯，或者送汤圆

5、重点营销的产品：

1、高收益理财

2、智家卡的优惠

3、存款物业送大米，鸡蛋，还可以送福喜满代金券的优惠政策

谜语设置：

猜字类：

1、有一只没头没心的鸟（马）

2、一马过桥压断梁（骄）

3、训练好马打三鞭（驯）

4、偏偏人走马就来（骗）

5、一匹怪马两张嘴（骂）

成语类：

6、爱好旅游（打一成语）——喜出望外

7、一块变九块（打一成语）——四分五裂

8、哑巴打手势（打一成语）——不言而喻

9、无底洞（打一成语）——深不可测

10、翘翘板（打一成语）——此起彼落

人名类：

11、济人急难（打《水浒传》人名）——施恩

12、久旱逢甘露（打水浒传人物）——宋江

13、醒后得知一场梦（打《西游记》人名）——悟空

14、事事齐全说汉高（打《三国演义》人名）——刘备

15、僧穿彩衣（打《水浒传》人物）——鲁智深

动物类：

16、两眼外秃大嘴巴，有个尾巴比身大，青草假山来相伴，绽放朵朵大红花——金鱼

17、白天一起玩，夜间一块眠，到老不分散，人间好姻缘（打一动物）——鸳鸯

18、身子轻如燕，飞在天地间，不怕相隔远，也能把话传（打一动物名）——信鸽

19、像鱼不是鱼，终生住海里。远看是喷泉，近看像岛屿（打一动物名）——鲸

20、身长约一丈，鼻生头顶上。背黑肚皮白，安家在海上（打一动物名）——海豚、共吃元宵、拉兔子灯等。

银行营销活动方案（精选篇6）

一、建立健全组织机构，统一思想认识。

根据团消防工作专项治理工作安排，为切实落实消防安全责任制，切实保证专项治理工作落到实处，连队成立专项治理工作小组：

组长：__

成员：__

二、专项整治的范围：

- 1、连队营区柴草堆放情况。
- 2、连队住房的安全用电情况。
- 3、连队炼油工房线路的是否符合标准，凉花棚是否存在隐患。
- 4、仓库农药存放是否符合标准，房屋是否安全。
- 5、各家各户煤气存放是否符合标准，院内是否作了防火措施。

三、专项整治工作的步骤：

1、建立健全组织机构，成立由第一责任人为组长的专项整治工作领导小组。具体负责消防安全专项整治工作，结合我连实际，认真组织开展工作。

2、自查整改，以小区为单位，进行片区自查，发现隐患，由各区区区长负责整改工作，彻底消除火灾隐患，计划宰月完成此项工作。

3、集中整改阶段，对存在隐患拖延不整改的住户，连队专项整治领导小组指定专人负责，并派人工进行整改，费用由整改，人人自理，决不姑息迁就，通过专项治理，彻底消除火灾隐患确保连队职工生产财产安全，时间8月30日前完成。

4、督促验收阶段，在连队开展集中整治工作结束后，连队将对其进行验收，并以书面的形式上报团安办。

四、专项整治要达到目标：

通过消防安全专项整治工作，连队营区火灾隐患得到有效的遏制，职工群众的安全感到明显增强，连队公共设施，安全无误，各种安全隐患彻底消除，为连队创造一个良好的安全生产环境。

农商银行存款营销活动方案

一、营销宣传活动目的

（一）通过业务宣传、手续费全面、现场办卡等活动，保证驿站卡业务的持续、快速发展，继续以占领个人客户市场为目标，努力增加驿站卡发卡数量，通过宣传，对我行开卡、完成存款任务将起到一定的推动作用。

（二）通过宣传与客户开展面对面交流、沟通、现场业务宣传及业务咨询、现场发放宣传折页，讲解驿站卡的使用知识，加强客户关系维护，不断提高客户忠诚度和满意度，进而吸引更多的目标客户。

二、营销宣传活动时间 20XX年 7 月 30 日至 20XX年 8 月 1 日。

三、营销宣传活动组织为保证这次宣传活动的顺利开展，有组织、按计划实施活动进程，宣传活动个人业务部负责，负责活动期间的牵头和协调工作。

四、营销宣传活动内容

参加中国银联河南分公司联合营销活动，中国银联河南分公司拟在 8 月 1 日联合省内各地市区域性商业银行开展刷驿站卡，夏季中大奖营销活动。

（一）、统一形象宣传。平面宣传版面设计由中国银联河南分公司提供，我行在此基础上可增加我行特色宣传内容。

（二）、统一奖项设置。本次活动针对驿站卡持卡人共设三个奖项，每个奖项的奖品价值分别为 3000、1000、500 元。还可针对收银员设特别奖项。其中一等奖奖品由中国银联河南分公司提供，其余奖

品由我行提供，兑奖由我行负责，我行可在现场兑奖或指定网点、地点进行兑奖。

（三）、统一出奖形式。本次活动采用中国银联 **POSP**抽奖系统的自动出奖功能，实现持卡人用卡实时出奖（即中奖信息直接打印到 **POS**单据的备注栏，如恭喜中一等奖）。

五、营销宣传活动地点和方式营销宣传活动地点：根据我市的餐饮、百货营业情况，特选出了四家优质参与单位：喜盈门总店、乐山商场、天龙大酒店、柏林建国国际酒店。

1、消费中大奖营销宣传活动内容：活动期间，凡持有我行银联驿站卡，在指定的以上四家参与单位，单笔刷卡消费在 100 元（含）以上，即有机会中奖（现场消费自动出奖），兑奖期限截至 20XX年 8 月 6 日 17:00。

2、折扣优惠我行将积极与我市优质商户联系，能与商户达成商户协议，充分的寻求商户的资源支持，凡持驿站卡客户在协议商户内进行消费时能够为持卡人提供折扣优惠支持，同时中国银联后台系统可提供自动折扣功能。

六、活动营销宣传

（一）机构宣传我行通过营业网点张贴海报，发放宣传彩页想客户进行宣传。

（二）商户宣传我行协调参与的商户在其店内发放宣传彩页及收银员对客户进行口头式宣传；

（三）银联宣传中国银联河南分公司将通过全国客服 95516 和中

国银联网站及其它渠道进行宣传。

农商银行存款营销活动方案

(一) 本次营销策划的目标人群：以湖南大众传媒为中心的所有周边高校学生为目标客户。

(二) 市场状况分析：

(1) 宏观环境分析：随着我国科技技术不断发展我国智能手机已经逐步出现了普遍化、大众化根据 Gartner 统计数据显示，20XX年第一季度，全球普通手机销量为 3.147 亿部，同比增长 17%，而智能手机销量同比增长 48.7%，达 5430 万部。第二季度，全球智能手机销量达 6165 万部，同比增长 50%。预计 20XX年底，智能手机用户将突破 1.5 亿。据测算，智能手机将以每年 50%的速度提升。这意味着到 20XX年，中国将有一半以上的手机用户使用智能手机终端，届时将全面进入手机智能时代。

(2) 产品分析：根据湖南大众传媒和建行合作每个学生都有一张建行的卡情况，所以我们可以断定湖南大众传媒学生使用最频繁的是建行的卡，民生银行相对于建行而言有如下优势：

1. 转账汇款，手续费全免。
2. 免全省跨行取款手续费。
3. 免年费，免短信提醒费，免小额账户管理费。

劣势：

1. 建行网点比民生银行多，对于消费者而言办理业务方便。
2. 建行你民生银行基础雄厚，挂国家信誉，对消费者而言会觉得

更安全。

(3) 竞争者分析：通过和其他组比较，我们组得出了如下结论。

优势：

1. 社会实践工作经验丰富。
2. 在不断的进取与工作当中，累积了丰富的人脉资源。
3. 思想活跃，遇到事情能快速的解决事情。

劣势：

1. 团队成员合作意识不强。
2. 团队成员执行意识不强。

(4) 消费者分析：由于这次我们的目标客户是以湖南大众传媒为中心的所有周边高校学生所以他们的年龄、职业、文化层次都差不多，所以我们将他们的性别和消费习惯来分析。

1. 男生的消费习惯：对物品的价格没有清晰的把握，不喜欢讨价还价，不愿意花太多时间，一般为有目标的按需购物，知道要买的对象便直冲目标，不会顾及其他。不会在同类商品做太多的比较。

2. 女生的消费习惯：对物品价格关注较多，购物时比较细心谨慎。喜欢讨价还价省金钱，对钱没有太多限制。购物一般为没有目标的四处闲逛。

(三) 营销策略：根据以上分析我们组制定出了以下方案

(1) 1. 根据现在学生对明星的崇拜，我们将以快乐大本营、我们约会吧、天天向上门票为奖励，举办一场以节约每一分钱的为主题的活动，活动结束后现场抽奖第一名 3 人这三名可以任意选择快乐大本

营、我们约会吧、天天向上的门票一张，第二

名二名可以任意选择我们约会吧、天天向上的门票一张，第三名1名，可以获得一张我们约会吧门票一张。本次活动参与者都可以获得一份安慰奖那就是由举办方向各位参与者的手机充值10元以内的话费，参与方式就是加入民生银行手机银行这个大家庭中来。

2、广告方式：主要以发传单的方式进行，预计500张。

(2) 根据大学生希望自己能获得跟多的知识和实践动手操作能力，我们组将利用自己已建立的人脉关系为我们的学弟学妹们提供一份和他们所学专业有关的工作。当然也是要以开民生银行卡作为交换，我们组为什么不免费啦，原因就是为了让我们的学弟学妹们明白天下没有免费的午餐。

(四) 财务预算：根据我们组和快乐大本营、我们约会吧、天天向上的工作人员交流这三场节目门票大概都在60元左右，本次活动预计100名参与者，安慰奖就是每个人充一元话费，根据淘宝上的拍价大概一元话费实际价格为0.98元可以买到，印500张彩色宣传单大概110元，所以合计本次活动总开支大概是 $60 \times 6 + (100 - 6) \times 0.98 + 110 = 562.12$ 元

(五) 人员分配：

(1) 肖振华主要负责

- 1、谈妥快乐大本营、我们约会吧、天天向上的门票价格。
- 2、和学校商量租借教室等问题。
- 3、和银行那边商量。

(2) 杨慧主要负责湖南大众传媒学生的传单发放，数量 120 张。

(3) 黎如主要负责长沙师范学生传单发放，数量 120 张。

(4) 唐小山和赵晓阳主要负责湖南机电学生传单发放，数量 260 张

(六) 活动时间安排 20XX 年 11 月 23 号。

银行营销活动方案（精选篇 7）

一、活动总主题

中行卡五一献礼，‘金’喜来找你！

二、参加活动卡种

长城系列信用卡、中银系列信用卡

三、活动时间

4 月 30 日-5 月 3 日

四、活动内容

(1) 一重礼——商尝超市购物大抽奖

活动期间，在指定商尝超市持卡累计消费满一定金额即可参加商尝超市大抽奖活动。

万亚商场标准：当日单笔消费满 500 元即可参加商场抽奖活动，活动中将抽出 5 名幸运客户，每人奖励 500 元商场购物券。

时代超市标准：单笔消费满 99 元即可参加抽奖活动，每个超市将抽出 50 名幸运客户，每人奖励价值 100 元超市券。

(2) 二重礼——刷卡赢金活动

凡活动期间，消费累计满 3000 元即可参加抽奖赢金活动（房地

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/595200002203011332>