

# 最新邮政银行客户等级金桂 银行中秋节回馈客户的活动方案(模板5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 邮政银行客户等级金桂篇一

为增进客户和公司之间的感情，稳固营销网络，进一步提高客户对我公司的忠诚度，有效促进产品销售，公司计划在中秋前进行签单客户回馈活动，具体方案如下：

- 1、稳老抓新，提升招贤纳士网在客户心中的美誉度。
- 2、促进重点意向客户签单；
  - 1、销售部10家，客服部10家共20家；
  - 2、8月28号起签单客户，单笔费用在3600元以上；
  - 3、月饼及邮寄费用由公司承担其他赠品不在本方案内；
  - 4、月饼统一为价值108元的七星伴月一盒。

月饼由行政部统一订做。

第四批邮寄时间9月26日，即农历8月11日；本市内的所有客户在此时间段完成（申通快递）。

由部门将客户姓名、联系电话、详细地址提供行政部、行政部按照客户所处地区分别交由快递公司和邮局负责；要求：

以签单到款为准安排邮寄或快递。

## 邮政银行客户等级金桂篇二

为答谢公司客户长期以来对三叶草坪的支持与厚爱，在结合20××年年度回馈客户方案的基础上，经过近一个月的广泛征询客户意见后，三叶体育隆重推出20××年年度回馈客户方案，详细活动如下：

20××年1月1日-20××年12月31日

所有国内外新老客户

公司所有系列产品

方案一、春江水暖闽南游

- 1、旅游时间：20××年5月9日-20××年5月11日
- 2、旅游地点：闽江、鼓山、开元寺
- 3、入团基础：20××年1月1日至4月30日累计订单满5000平方

方案二、品太湖之鲜，赏灵山胜景，美年大健康

- 1、活动时间：20××年10月3日-20××年10月6日
- 2、活动地点：太湖、灵山大佛、美年健康体检中心

方案三、同成长，共进步

- 1、年度累计采购草坪面积达15000平方，即赠送人造草坪半自动冲砂机一台

2、年度累计采购草坪面积达30000平方，即赠送半自动人造草坪梳理机一台

把看似不可能实际是可能的事情，通过我们共同全力以赴使之成为现实，这就是奇迹！

300万平方我们20××年的年度指标，三叶人愿与所有的合作伙伴一起成长，共享辉煌！

祝公司所有的新老客户20××年生意兴旺，事业发达！

## 邮政银行客户等级金桂篇三

中秋节礼品送给自己的上司、送给企业公司领导：

虽然这个有点俗气，可是知道俗还是难以免俗，给上司、领导送的中秋节礼品还是选月饼吧，不过今年的月饼你可以花些心思，选择送哈根达斯的创新月饼，送给上司的月饼，虽然说不必太奢侈，一定要有创意和新意，这样就可以和众多的月饼区分开了。在选择月饼上档次还应该是和送朋友的有所区别，最好有一定的品牌。在品种上，最好不要太甜的月饼，而应以清淡素雅为好。

今年的中秋节还可以为领导准备好礼红酒，红酒是时尚的一种体现，送红酒有品位，有身份的人现在都提高了自己的档次，爱喝红酒。红酒健康，很多有关资料都表明了！领导们认为家里摆有红酒是身份，品质的象征，有气派！因此你要抓住时间送礼送红酒，有面子，有健康。

中秋节礼品送给自己的同事、老战友、老乡：

办公工艺品：一般来说，同事之间的礼物都是比较实用的，可以送些办公礼品，不仅仅实用，而且还能给工作环境带来生机。案头摆件，绿植都是好的. 选择。

茶品系列：健康、时尚、年青态好礼！大红袍、龙井等名茶是好的选择。精美小饰物：送给同事带来的不仅是温馨的祝福，更是友情的体现！

中秋节礼品送给自己的好友、同学、朋友：

车上用品：周围开车的朋友越来越多了，可以送给他们一些车上用品，时时伴着他们，保佑朋友时时平安，可送些轿车空气净化碳雕、香芬饰品！

祈福礼物：中秋是传统节日，礼物要符合国人传统观念，一些祈福礼物别较受欢迎，玉扣，玉佛、玉手镯都可以。

中秋节礼品送给自己的长辈、家族长者：

健康礼品：营养保健品，茶枕，红外线护腰垫，足疗盆等都是送给长辈最好的中秋礼品！

生活礼品：茶叶、酒类、家居饰品，床上用品都是好的选择。

中秋节礼品送给自己的女友，男友、亲密爱人：

表达爱的礼物：手表、情侣装、金银珠宝都是可以传达爱情的礼物。

浪漫的礼物：鲜花、巧克力、双人旅游机票都是女人非常想要的礼物。

蛋糕：这个也是个不错的选择，众所周知女人喜欢吃蛋糕，虽然大多数女人都说蛋糕里的是身材变形的罪魁祸首，但是又有多少女人可以阻挡得住呢！其实在适当的时间和季节里少吃一点蛋糕也会对身体有着不错的帮助的！

## 邮政银行客户等级金桂篇四

为了更好地回馈客户，xx银行xx省分行特别推出20xx年金穗卡“缤纷有礼”礼享计划，刷金穗卡，享七重大礼，与您共享春夏秋冬的精彩，更有天天好礼带给您365天的惊喜。

20xx年x月1日至x月31日申办成功金穗贷记卡，赠送精美礼品一份，免首年年费，首年消费5次，免次年年费。

20xx年x月1日至x月31日新办金穗贷记卡，在核准发卡后的三个月内，贷记卡激活并消费一次，不限金额，即获赠消费积分2000分；老客户激活并消费一次，赠送积分1000分。

20xx年全年，我行各类金穗卡（金穗借记卡、准贷记卡、贷记卡和各类联名卡）刷卡消费继续享受消费积分奖励，一般百货、宾馆、餐饮等商户消费一元积一分，批发类商户100元积一分；省外消费单笔最高限积20000分；美元帐户一美元积8分；代收代付不积分。届时我行将提供精致女人、品位男人、快乐宝贝、健康人生等四大系列精美、时尚礼品供您选择，让您的生活更有质量、更有回味。

20xx年，金穗都市卡除享受以上多重大礼外，还可在全省3000多家“便e店”凭卡享受消费打折、免费洗车、健身美容、旅游休闲等优惠，同时在春夏秋冬还将享受xx都市网的一连串惊喜，都市生活首选“金穗都市卡”。

夏日清凉饮品大派送[]20xx年x月1日至x月30日，贷记卡消费达到588元，客户致电和电话登记，即可获赠清凉饮品一箱，全省派送3000份，送完为止。（各地区知名冷食连锁店提供饮品票）

20xx年x月1日至x月31日，贷记卡刷卡消费满20xx元，送价值100元旅游优惠券，全省派送1000份；刷卡满2000元，

送300元旅游优惠券，全省限送500份。实行先刷到额度先送，送完为止。同时在x月1日至x月7日期间所有金穗卡刷卡消费即可获双倍积分。

20xx年x月23日至x月24日□x月30日至xx年x月1日x行携手全省20多家知名商户开展刷贷记卡满就送（减）活动，在商户优惠打折的基础上，刷贷记卡单笔消费满400或300元即送40或30元。同时在xx年x月、x月收到的单月对帐单消费累计金额满20xx元，送xx纪念品一个，每张对帐单限换一个，先到先得，送完为止。

## 邮政银行客户等级金桂篇五

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）优化存款结构：

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）

## （二）改进服务内容、优化服务手段：

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。

（一）开展储蓄竞赛活动争揽存款：

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。

（二）以结算沉淀存款：

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。