

最新开门红瓷砖有风水 开门红活动方案(通用5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

开门红瓷砖有风水篇一

为更加紧密围绕总行“加快转型，提升贡献”的发展思路和“量质并重”的经营理念，加大零售产品服务创新，调整零售结构，努力提升管理效能，推进零售业务新进展，结合我行零售业务实际情况，我支行制定了如下首季开门红方案：

我支行坚决执行总行首季开门红总体思想思路，即坚持“以客户为中心，以市场为导向”的基本思路，围绕“开门红”目标任务，序时推进。改变传统零售业务发展模式，做好零售业务战略转型，变单一为多元，变粗放为精细。充分把握两节前后金融资源较为丰富的发展机遇，策应总行零售业务“开门红”竞赛活动部署，全面推进零售业务“开门红”工作有序快速发展，为全年经营打下坚实基础。

(一)经营目标

做好个人金融资产净增，在x年的基础之上加强储蓄存款新增和理财类金融资产净增。加大个人贷款发放量，在加大办理个人一手住房按揭贷款的基础之上，创新个人贷款产品。同时加快中间业务的办理，加大信用卡、电子银行和网上银行的新增量。

(二)管理目标

坚持合规经营，加强风险控制，全面提升条线精细化管理水平，确保竞赛期内无案件、无媒体曝光、无重大客户投诉、无严重违规事件。

(一) 正确把握形势，明晰零售业务定位

随着银行业竞争的不断加剧，金融脱媒化步伐加快，利率市场化造成利差收窄，传统单一业务发展模式受到挤压。为应对竞争需要，培植新的业务增长点，促进业务结构和收入结构优化，零售业务理应受到高度重视。

发展零售业务要走“量和质”并举的导向之路，不断扩大优质客户、基础客户□vip客户总量，提高网均和人均水平，依托个人贷款、信用卡、储蓄存款、理财产品等个人金融资产的发展，借助我行网点资源□atm自助设备和电子银行渠道平台，提供综合性金融服务方案和专业零售产品，满足客户多元化服务需求，不断壮大我行基本客户群。

(二) 夯实储蓄基础，优化客户结构

关注符合城市产业发展方向和技改项目单位中的个人客户群体，旧城改造拆迁款□it行业、现代物流、职业经纪人等行业从业者，沟通财政、国土、学校、医院、社保等机关事业单位。

1. 加强客户基础分析。安排专人定时进行系统分析，做好动态图示，摸清客户基础。建立涉及家庭、单位、社交圈等内容的基本信息档案，维护存量客户，拓展增量客户，从存量客户中挖掘优质客户，区别对待不同界面客户，提供适合相应界面客户的个性化服务方案。

2. 明确客户目标群。在紧抓高端客户的同时，从海量的中小客户中发现潜在价值，在人力、财力资源有限的条件下，坚持抓大不放小，把服务做到最细微处，对中小个人客户进行

批量式开发。

3. 抓好存量客户的维护、转化和提升。一方面要做好现有高端客户的维护工作，另一方面要从一般客户中发掘有潜力客户进行后续营销工作，利用网上银行、自助交易等电子银行服务方法，通过老客户带动新客户，增加更多的储蓄资源。

4. 拓宽吸存渠道。充分利用两节前后旺季时间，大量外出务工人员返乡之际，发挥人脉资源优势，宣传挖掘，带动储蓄业务增长；要走进工业、科技园区，密切联系授信合作单位，抓住年终发放奖金机遇，做好借记卡、储蓄存单(存折)批量代发准备，争取最大客户沉淀量；要通过街道(社区)办事处、产业集聚镇的配合，采取发放宣传册页、面对面问卷调查、赠送小礼品等方式，挖掘中高档小区、产业集聚镇内的大众群体，营销小区和产业集聚镇内各式家庭年末结余资金；要以理财产品销售为契机，做好储蓄营销准备，建立台帐明细，随时关注产品到期时间，积极动员理财资金转存储蓄。

(三) 坚持“双轮驱动”，带动个贷全面发展

利用“开门红”营销旺季，走“双轮驱动”之路，“以住房贷做规模，以经营贷做利润”，形成涵盖住房、消费、经营、民生四大门类的个贷发展局面，提高个贷市场占有率。

1. 以优质品牌专业市场为源头和抓手，重点推进综合消费贷款市场营销。该市场需求较大，客户质量较高，一方面可以提高贷款的议价能力，另一方面也可锁定一批高价值客户，实现产品的交叉营销和综合收益。

2. 加强同已准入的个人一手住房贷款按揭楼盘项目进行合作，集中锁定优质市场资源和客户资源，进行分层营销，同时开辟绿色服务通道，对优质楼盘优先匹配信贷规模，实现个人住房贷款开门红。

3. 按照总行“个贷业务批发做”的理念，将非行业类专业市场的经营贷款纳入资产折现类项目，深入推进个贷业务批发营销模式，发挥规模效应，提升对优质个人客户的市场竞争力，促进个人经营贷款业务发展再上新台阶。

4. 加强支行辖内行业市场分析，研究行业和客户特点，提高市场反应速度和应变能力，着力推广符合客户需求的个贷产品，提高产品覆盖率。

(四) 加强理财中心建设，促进财富管理业务长足发展

随着金融脱媒现象愈演愈烈、利率市场化进程加速推进、客户投资理财意识日益增强以及需求多元化发展趋势，财富管理业务重要性更加凸显。

应加强对客户资源的整合，通过数据库营销手段，深挖行内优质客户资源，强化产品支撑，实施交叉营销和个性化零售产品包服务，应力争对每一个目标客户都成功营销三个以上产品，在有效锁定客户的同时，提高客户的忠诚度和贡献度，促进核心和优质高价值客户数量增长。

(五) 推进信用卡营销，做大市场份额

依托个性产品，通过特色化功能，提供精细化服务，引导员工加大营销力度，做大信用卡市场规模，持续提升信用卡业务的整体盈利能力。

1. 努力提高营销技能。一方面将我行信用卡新产品信息传递给优质客户，另一方面以客户为中心、以市场为重点，主动沟通和分析客户的需求，展开针对性的营销。

2. 不断加大品牌宣传。品牌是客户对产品接受程度和偏好度的标准，要在辖内积极开展营销活动，整合海报、展架、册页、营销驻点、合作单位等资源，大力宣传信用卡品牌，扩

大品牌知名度和影响力，在分行的带领下，通过折扣优惠、节日有礼等活动，大力宣传我行信用卡。

3. 大力推动分期业务。通过营业网点、电子显示屏等渠道，做好信用卡灵活分期、账单分期的营销活动落地工作，积极引导客户使用分期付款服务。

4. 做好商户pos拓展。选择证表齐全、财务规范、信誉度高的商户合作，符合条件的要严格落实商户优惠措施。

(一) 牢固树立合规经营理念，坚持合适的产品销售给合适的客户原则，严格执行监管部门“七不准”、“四公开”制度。

(二) 要严格按照“开门红”方案要求，紧扣中心，服从大局，不断强化我行市场竞争力和品牌影响力，确保各项零售业务综合营销取得预期效果。

(三) 严格按照总行要求开展创新类理财业务。所有理财类产品必须经总行审批同意后方可销售，不得私下与第三方机构合作、不得私下在网点或其他场所以我行名义进行销售或推介。做好理财产品风险评级，各支行销售网点要对客户的风险承受能力充分评估，宣传销售文本必须规范，及时进行产品风险提示和信息披露等。

(四) 严格规范个人征信系统的使用和管理，切实做好客户信息保护工作，有效防范操作风险、道德风险、法律风险和声誉风险。

“开门红”是一项综合性、系统性工作，我支行坚决按以上营销方案执行，提高我行一季度的业绩，同时提高我行在全市个支行中的排名，争取x年再创新辉煌！

开门红瓷砖有风水篇二

1. 生意似春笋，财源如春潮。
2. 生意如同春意满，财源更比流水长。
3. 祝福贵店猪年开业大吉。生意红红火火！
4. 大哥，今天特发短信，祝您生意兴隆通四海，财源茂盛达三江。
5. 根深叶茂无疆业，源远流长有道财。东风利市春来有象，生意兴隆日进无疆。
6. 开业之际送上我诚挚祝贺，情深意重，祝你在未来的岁月，事业蒸蒸日上，财源广进！
7. 前天祝贺早了点，今天祝贺挤了点，明天祝贺迟了点，现在祝贺是正点。
8. 在新的一年里，祝愿你的生意，蒸蒸日上，生意兴隆，财源广进啊。
9. 我最钦佩您的是，只要与人打交道，不论什么场合，您都能始终保持面带微笑的形象。
10. 您永远微笑着，微笑着，您是一朵微笑的花，在四季里开放，永不凋谢。愿您的事业在微笑中愈展愈盛。
11. 贵厂用户至上，质量第一，锐意创新，步步领先，堪称同行典范。祝事业日新，宏图大展！
12. 新年新气象，愿你在猪年里，福气多多，快乐连连，万事圆圆，微笑甜甜。新居鼎定福地人杰瑞霭华堂。

14. 贵厂用户至上，质量第一，锐意创新，步步领先，堪称同行典范。祝事业日新，宏图大展。

15. 高山上的人总比平原上的人先看到日出。您高瞻远瞩，您的事业必然前景辉煌。祝您鹏程万里！

开门红瓷砖有风水篇三

2. 人心齐，泰山移；多增员，多举绩

3. 他增我，我增你，寿险精英齐努力

4. 观念一变天地宽，坚定信心开新篇

5. 业绩哪得高如许？唯有新人如潮来。

6. 树大枝繁叶茂，人多气足财旺

7. 你增员我增员，人人增员天地宽

8. 实实在在增人才，扎扎实实建组织

9. 全员实动，本周破零加大拜访，业绩攀新

10. 说到不如做到，要做就做最好

11. 快马加鞭抓增员，齐心协力促发展

12. 成功看得见，行动是关键

13. 众人拾柴火焰高，众手划桨开大船

14. 一步先，步步先；开门红，月月红

15. 你增我增大家增，团队发展舞春风

16. 齐增员，组织拓展永向前
17. 战鼓擂，寿险精英显神威
18. 增员增贤增人气，经营发展促业绩
19. 知难而进，重铸辉煌
20. 一人身单力簿，众人拾柴火旺
21. 今日不为增员作努力，明日必为业绩掉眼泪
22. 增员增力量，增员增活力
23. 没有比脚更长的路，没有比人更高的山
24. 挑战就是机会，突破就是成长
25. 借势渠道专业经营超越梦想北京必胜！
26. 新单续保并肩上，业绩倍增创辉煌
27. 红五月里拜访忙，业绩过半心不慌
28. 停止增员，等于停止生机
29. 组织架构落实好，增员举绩不得了
30. 我成长，我晋升，我是亲人的'骄傲
31. 八桂战神飞羊在天群雄激昂智取大连
32. 组织业绩好，增员不可少
33. 有员才有援，有为才有位

34. 憋足一口气，拧成一股绳，共圆一个梦

35. . 他增我，我增你，寿险精英齐努力

36. . 春光乍现，拜访争先，客户服务，情义无限

37. . 用心专业，身先神显，季度达标，奋再向前

38. 旅游是奖励，大家来争取，你能我也能，万元抢先机

39. 鸿运当头照羊年好运到首战x百万完胜开门红红！红！红！

40. 开门红迎战津门猛虎铁滇军再续不败传奇！专治不服！

41. 海河儿女一声吼，云南兄弟抖三抖！津门玉羊齐奋进，誓夺羊年开门红！

42. 羊腾盛世励斗志，人吼马嘶显雄心，全力以赴扞荣誉，踏平陕西展湘魂！

43. 二月龙头第一战川滇对抗风云密达成千万不动摇踩扁云南写传奇

44. 荣耀吉林，开门大红！内外同心，上下齐动！神采飞扬，全力拼冲！羊年伊始，赢战广东！

迎新年，陕分将士齐向前□xx灿烂耀三秦，寿险市场谱新篇；
陕分灭湖南！杀！杀！杀！人人去海南！必胜！必胜！必胜！

47. 专职专业技能添一日三访不畏难中产五千你我他人人十万
我争先开门大战狂飙起不达目标誓不还干干干！

48. 长矛锋指渝州府，铁骑扬沙擂军鼓。旌旗猎猎近相问，敢弃功名舍疆土？开门红，战重庆，内蒙必胜！必胜！必胜！

开门红瓷砖有风水篇四

为了营造公司凝聚力，在新年上班第一天体会到公司的温暖，以激发员工的动力、调动员工的积极性，让员工在新年伊始就对工作产生高度热情，迅速进入工作状态。特举办开门红活动。

:20xx年2月25日，初七

:公司总部广场及五楼会议室

:集团公司总部全体员工

见附表)

1、物料准备:

总负责人:

1.1鼓、红腰带、鞭炮、动物服装、游戏奖品、台花、国旗()

1.2红包、糖果、水果()

1.3广告幅、签到表、拍照()

1.4话筒、音箱、电子屏幕、灯笼、五楼会议室ppt背景、音乐《最炫民族风》、摄像、新年音乐、《国歌》(、)

2、活动策划:

总负责人:

2.1开场舞(、)

内容:各部门负责人着动物服装跳最炫民族风

2.2游戏()

2.2.1反串节目

2.2.2击鼓传花

2.3升旗手3人()

成员：军体拳表演者三人

2.4发红包()

成员：

时间：14:00

发放形式：视频播放完发放红包、到座位上签到发放。

2.5拜年环节()

各公司代表上台至新春贺词

2.6升旗仪式前的列队组织()

2.7品酒会()

调制鸡尾酒、循环播放ppt饮酒知识。

3、食堂用餐

总负责：

4、培训学习视频

总负责：

策划部门：管理部

策划组长：

参与组员：

日期□20xx年2月12日

开门红瓷砖有风水篇五

尊敬的各位领导，优秀的事业伙伴：

大家上午好！首先感谢市公司的领导信任和伙伴们的支持，让我代表全辖副经理表态发言，我非常兴奋、非常激动。为进一步全面贯彻落实市公司一季度首季开门红业务竞赛活动方案，确保公司在全年市场竞争中掌握主动、抢占先机，为全年业务目标顺利达成奠定坚实的基础。

我作为基层公司一名副经理，深感责任重大，首季开门红业务竞赛活动不是口号，是实实在在的目标，是沉甸甸的责任，是日照人保将士的荣誉，在发展关键时期，我们基层管理者要有一种迎难而上，勇往直前的精神状态和敢挑重担、敢当大任的气魄。

二、是倒排一季度90天工作，加快业务发展，围绕保费计划，制定推进业务大发展的具体目标和措施，并对任务逐天逐旬逐月分解，盯紧每一笔业务，确保实现每一天的的发展目标。

三、加快车险业务快速发展，以“电销网销”和“散单团做”为总抓手，提升渠道产出成效。在盯续保、抓新增、搞竟回等方面制定刚性指标及考核办法。

四、紧盯市场，全险种，多渠道发力，推进非车险业务快速发展，确保优质业务续保率100%，加大竟回和规模以上业务

挖掘，解决有人做，会做问题。加强与银行等中介渠道合作加快意外险、财产险、工程险等险种业务发展；发展壮大营销队伍，适度有效增员。

伙伴们□20xx年一季度即将到临，公司业务发展机遇与挑战并存，我们必须突破自我，以饱满的激情，百倍的信心，迎接挑战，使本职工作再上新台阶，我相信，在市公司正确领导下，全体员工共同努力下，同舟共济，全力拼搏，我们一定能够完成一季度各项任务，为全年业务目标顺利达成奠定坚实的基础。

最后，祝愿各位领导，各位伙伴们元旦快乐，万事如意。谢谢大家！

倡议人：

日期□xx年xx月xx日