

2023年银行旺季活动营销方案(优质5篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

银行旺季活动营销方案篇一

青年员工朋友们：

年旺季营销活动的号角已经吹响，市行党委已于12日晚召开了全行年旺季营销动员大会，为配合全行年旺季营销活动的开展，充分发挥团员青年在业务发展中的生力军作用，按照省分行统一部署，市分行团委、个人金融部共同主办了全行“‘青春闪亮炫营销’——网点营销pk联赛”活动。为此，市分行团委向全行青年员工朋友们发出如下倡议：

一、坚定信念，展现自我。

将“旺季营销”不断引向深入新一季“旺季营销”活动的开展，直接关乎我行在市场和同业中的竞争地位，直接关乎我行年全年的整体发展。在全行开展“‘青春闪亮炫营销’——网点营销pk联赛”活动，正是为了更好的推进年旺季营销活动的开展，为青年员工搭建的彰显个人营销风采、展示整体业务素质的pk擂台。

作为一名年轻的建行人，就要有直面挑战、超越自我的勇气，就要有舍我其谁、担当重任的志气，就要有开拓创新、勇往直前的朝气，就要有顽强拼搏、永不言败的锐气。希望我行青年员工牢固树立成熟的经营理念和大局意识、全局观念，增强危机感和忧患意识，树立作风扎实、求真务实的工作作

风，自我加压，大胆实践，锐意创新，进一步提高营销技能，拓展服务领域，把所有的精力投入到业务发展上来，真正担当起营销活动的突击队和生力军，比起来、学起来、干起来、赛起来，让青春在“网点营销pk联赛”活动中飞扬起来！

二、争先创优，切实发挥团员青年的模范带头作用。

“共青团是先进青年的群众组织，是党的助手和后备军”。全行各级团组织要积极行动起来，团干部要充分发挥模范带头作用，积极取得党(总)支部的大力支持，联合相关业务部门扎实做好相关工作，确保活动的顺利推进；积极鼓舞和激励青年员工的参赛热情，倡导崇尚荣誉、令行禁止的工作作风，使本次活动实现鼓舞员工士气、推动业务发展的预定目标。各级团组织同时还要注重创新工作方法，采取各种方式鼓舞青年员工士气、激发青年员工斗志，广泛交流营销经验，扩大营销业绩。

全行青年员工要争做优质服务的标兵、市场营销的先锋和团结互助的模范，尤其是全行各级“青年文明号”和“青年岗位能手”，要切实发挥示范带头和典型引路的榜样作用，在本次的竞赛过程中，充分发扬团队、敬业、创新、奉献的建行精神，抢抓机遇，勇挑重担，用实实在在的行动创造出的振奋人心业绩，以奋发有为的工作为全行持续快速发展贡献自己的智慧和力量！

三、整体联动，把各项措施真正落到实处。

各团(总)支部委要认真筹划本行参赛队的活动，配合各业务部门做好宣传营销活动，扩大本次活动的成效。各赛区之间、各团支部之间，员工与员工之间也要发挥整体联动作用，互帮互助、互推互进，掀起比、学、赶、帮、超的热潮，积极打好营销pk赛，齐心协力做好服务营销，营造看行动、讲奉献、比实绩的浓厚氛围。全行上下一盘棋，各部门后台岗位也要做好对前台营销战线的支持，以确保旺季营销的顺利进

行。本部青年员工要充分发挥自己的能量，为本次“网点营销pk联赛”竭尽所能贡献自己的力量。

青年朋友们，让我们积极行动起来，以只争朝夕的紧迫感、以爱行爱岗的责任感，以加快发展的使命感，投入到年的旺季营销活动中去！让我们以新的姿态、新的形象、新的激情、新的斗志，携手共进，众志成城，奋力攻坚，让团旗在旺季营销活动中高高飘扬，让团徽在飞扬的青春中熠熠闪光！

共青团中国建设银行分行委员会

xx年十二月二十七日

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

银行旺季活动营销方案篇二

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。

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(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。

银行旺季活动营销方案篇三

银行是依法设立的经营货币信贷业务的金融机构。它是商品经济和货币经济发展到一定阶段的产物。以下是为大家整理的关于, 欢迎品鉴!

第一篇:银行旺季营销活动实施方案

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。

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(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。

第二篇：银行旺季营销活动实施方案

为感谢广大客户长期以来对本支行的关心和支持，进一步提升本支行的市场影响力，本支行以感恩之心举办以下营销活动，努力回报客户的信任，致力提升客户价值，和客户共谋发展，分享创造硕果。

(一)开展“存款拿大奖，福气喜临门”主题活动

- 1、活动对象：支行全体存款客户。
- 2、活动时间□201x年7月1日—201x年10月31日。
- 3、活动规则：活动期间，凡是到支行办理存款业务满xxxx元的客户即可获得一次抽奖资格。活动期末抽取20名幸运客户，分别赢取价值xxxx元的xx商品。

(二)开展“贷款喜得奖，好运日日来”主题活动

- 1、活动对象：支行全体贷款客户。
- 2、活动时间□201x年7月1日—201x年10月31日。
- 3、活动规则：活动期间，凡是到支行办理贷款业务的客户即可获得一次抽奖资格。活动期末抽取20名幸运客户，分别赢取价值xxxx元的xx商品。

(三)开展“用电子银行，得惊喜好礼”主题活动

1. 活动对象：支行全体企业网银、个人网银和手机银行客户。
2. 活动时间□201x年7月1日—201x年10月31日。
3. 活动规则：活动期间，一是支行企业网上银行客户使用企

业网银完成账务类交易5笔(含)以上，累计金额达100万元即可参与抽奖。活动期末抽取10名幸运客户，分别获赠价值xxxx元的xx商品。二是支行个人网上银行客户、手机银行客户分别完成个人网上银行、手机银行账务类交易5笔(含)以上，且每笔金额超过200元即可参与抽奖，各获赠以下奖品：一等奖20名(个人网银和手机银行用户各10名)，分别赢取价值xxxx元的xx商品。二等奖500名(个人网银和手机银行用户各250名)，分别获赠100元话费充值卡一张。

活动结束后在11月中旬抽奖，抽奖在公证部门的公证下进行，由电脑随机抽奖。获奖信息在支行各网点营业厅公布，并到指定地点*。

自获奖名单公布起一个月内，客户未来指定地点*，视为客户自动放弃。

(一)本支行各营业网点张贴本次营销活动的宣传海报，活动信息通过led屏幕滚动播出。

(二)本支行通过电视、报刊等媒体对本次营销活动进行宣传。

(三)本支行各部门和营业网点解答客户有关本次营销活动的咨询。

第三篇:银行旺季营销活动实施方案

“中行卡五一献礼，‘金’喜来找你!”

长城系列信用卡、中银系列信用卡

4月30日-5月3日

四、活动内容

(1) 一重礼---“商场、超市购物大抽奖”

活动期间，在指定商场、超市持卡累计消费满一定金额即可参加商场、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(房地产类、汽车类、批发类、医疗教育类、慈善类、政府服务类交易不参加本次活动)，该抽奖活动按发卡归属地进行抽奖，吴江奖项设置如下：

特等奖1名奖励10g金条一根

一、活动目的

营造良好刷卡用卡环境，提高持卡人用卡意识，培养市民用卡习惯，让更多市民能够享受银行卡这一新型结算工具所带来的便利，方便群众生活。

二、活动时间

201x年12月1日---201x年12月30日

三、活动组织

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。

四、宣传主题

刷银联卡，安全健康，时尚的选择。

五、活动规则

201x年12月1日—201x年12月30日，凡持卡号“6”字打头的银联标准卡在仪征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“仪征市银行卡活动x等奖”的签购单到仪征银行卡管理办公室领取(仪征市解放西路106号人民银行内)，咨询电话，兑奖日期为中奖次日至201x年12月日----201x年1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。

银行旺季活动营销方案篇四

“中行卡五一献礼，‘金’喜来找你!”

长城系列信用卡、中银系列信用卡

4月30日-5月3日

四、活动内容

(1) 一重礼---“商场、超市购物大抽奖”

活动期间，在指定商场、超市持卡累计消费满一定金额即可参加商场、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(房地产类、汽车类、批发类、医疗教育类、慈善类、政府服务类交易不参加本次活动)，该抽奖活动按发卡归属地进行抽奖，吴江奖项设置如下：

特等奖1名奖励10g金条一根

一、活动目的

营造良好刷卡用卡环境，提高持卡人用卡意识，培养市民用卡习惯，让更多市民能够享受银行卡这一新型结算工具所带来的便利，方便群众生活。

二、活动时间

201x年12月1日---201x年12月30日

三、活动组织

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。

四、宣传主题

刷银联卡，安全健康，时尚的选择。

五、活动规则

201x年12月1日—201x年12月30日，凡持卡号“6”字打头的银联标准卡在仪征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“仪征市银行卡活动x等奖”的签购单到仪征银行卡管理办公室领取(仪征市解放西路106号人民银行内)，咨询电话，兑奖日期为中奖次日至201x年12月日----201x年1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。

银行旺季活动营销方案篇五

通过组织全行柜面人员学习、培训，提高柜面人员业务素质 and 技能水平，增强柜面服务意识；通过检查监督，切实提高柜面服务质量，创造柜面服务光荣的良好`氛围，维护建行在当地的良好声誉，充分发挥柜面营销渠道的功效，提高我支行的服务竞争力。

1、3月上旬成立支行服务质量百日竞赛活动领导小组，明确组织分工。2、3月上旬召开服务质量百日竞赛活动动员大会，支行办公室负责制作宣传横幅，并于3月10日在支行本级□xx所、xx所等三个网点统一悬挂，并利用宣传媒体的优势予以宣传，聘请社会监督员。3、3月中旬由支行办公室、会计科、营业网点负责改进网点服务硬件设施，如设置“一米线”、统一更换意见箱、意见簿、完善便民设施等。4、3月中下旬，由支行会计科负责组织柜面人员及相关人员学习《中国xx银行柜面服务管理办法》和《中国xx银行柜员服务标准》等手册，组织柜面人员观看总行制造的柜面服务规范演示光盘，并开展讨论，找差距。5、4月上旬，开展柜面人员业务技能大比武，以综艺形式开展柜面服务知识竞赛，以营业室□xx所、xx所为单位，成绩列入先进集体及个人的评选。6、4月中旬，参加省分行统一组织的柜面服务知识书面考核，成绩列入先进集体、个人的评选。7、4月15日前，所有柜面人员（含主管）上交主题为“提高服务效率、提升服务水平”的文章1篇，网点组织及个人完成情况将列入先进的评选。8、4月底，完成先进集体和个人的评选和审定、推荐工作，确定省分行柜面服务知识竞赛参赛队员。

（一）成立柜面服检查督导及先进评选小组组长□xx副组长□xxx成员□xx□xx□xxx□xxx□

（二）先进集体的评选：1、参评单位：支行下属营业室□xx所、xx所。2、评选名额：1名。3、评选方法：以百分制计算，

每个参评单位基础分为100分，根据评分标准及检查监督情况加、减分，以得分孰高评定。4、评分标准：1) 在支行举行的知识竞赛活动中取得团体第一名的加10分，第二名加5分，第三名加2分；2) 在省分行组织的理论考试中，合格率（98%含以上）按名次前后，分别加参赛单位5分、3分、1分；3) 在本次活动中各类竞赛获单项前三名的，分别加所在单位5分、3分、2分；4) 被支行评选为先进个人的，加所在单位每人每次2分，被支行推荐上报省分行的个人先进，加所在单位每人每次5分，前两项不重复计加；5) 在本次征文活动中，每少一篇文章的，扣所在单位5分，被推荐上报省分行的每篇加3分；6) 接到客户投诉（含955xx□经查属实的，实行“一票否决制”，取消参评资格；7) 根据《中国xx银行柜面服务标准》，在检查监督中发现的柜面服务不规范现象，每人每次扣所在单位1分；8) 本次活动有柜面服务先进事迹，经查属实的，每次加所在单位1-3分；9) 经检查督导及先进评选小组确认的其它加分减分项。