

2023年银行高端客户活动策划(优质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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

银行高端客户活动策划篇一

端午节是古老的传统节日。韩国把中国的端午节申报为世界文化遗产，在中国流传20xx年的端午节一下子成了韩国人的民族节日，这是我们的民族之耻。也是我们的民族之思。

情浓x月天，欢乐度端午。

庆祝中国端午节的到来，让大家深刻体会到中国传统节日的气息。通过开展包粽子比赛，体验自己劳动的乐趣，放松身心，让没有回家的员工体会到大家庭的温暖。

20xx年x月x日。

xx银行附近的广场。

xxx

xxx

xx银行全体员工。

(一)包粽子

参加活动的员工及负责人在食堂前按事先分好的组集合。人

员、物品就位后，包粽子比赛正式开始。比赛结束，评选出优胜队，并给予一定得奖励。蒸粽子：负责人与工作人员联系，将粽子蒸熟。

(二) 热场游戏及问答活动

1、夹弹珠

每组2名参赛者，各1双筷子，1个水杯。工作人员宣布开始后，计时1分钟，选手开始夹弹珠，时间到，工作人员宣布结束并检查各杯中弹珠数目，数目多者获胜，发放奖品。

2、端午知识问答

活动前准备两套关于端午的问答题。

(三) 主场活动：吃粽子比赛

参赛者以三人为一组，蒙好双眼，待主持人宣布“开始”后，各参赛选手在原地转五圈，然后找到自己的粽子，以最快的速度解开包装吃完粽子，当完全咽下后举手示意，由工作人员检查无误后示意主持人宣布比赛结束。为完成游戏时间最短的获胜选手，发放奖品。其他两位发放纪念品。

1、前期宣传

制作横幅，在银行门口显眼处悬挂。活动中制作海报张贴在银行明显处。有关活动的各项宣传文件、通知及其他有关宣传品予以明示。在活动进程中，可适当的为赞助单位进行宣传。

2、后勤采购(粽子、水果、零食及奖品)

联系场地。购买材料(包括粽子叶、江米、红枣、一次性手套、麻线等)。安排专人给粽叶等清洗、浸泡。活动主持及游戏操

作。带数码相机并照相。安全保卫。

银行高端客户活动策划篇二

一、策划理念

又是一年圣诞时，虽然这是一个舶来的节日，但依然充满了诱惑：丰盛经典的美食，馥郁醇香的美酒，令人目不暇接的幸运抽奖，伴着音乐以及上海迷人的夜色，让我们尽情的欢乐在这个节日...

二、活动纲要：

1、活动时间：12月到24、25日晚上

2、活动地点：（由银行而定）

3、活动筹办：

主办方□xxx企业

承办方□xxx文化推广（集团）机构

4、活动主题：金秋深情·圣诞狂欢

5、活动举办意义：

a□提高企业知名度，扩大社会影响力

b□提高品牌形象

c□圣诞狂欢·友情答谢

三、活动项目：

圣诞party

圣诞节必不可少的节目，有家庭式的，朋友式的，情人式的，各种歌样party一种友情，亲情，爱情聚会的好时光。戴着圣诞帽，唱着圣诞歌，说说大家的圣诞愿望。

圣诞大餐：

圣诞节作为一个隆重庆祝节日，不能少了好吃美味食品。圣诞节火鸡大餐就是例牌主菜了，以前的人们或许会用微波炉自己做，现在的人们过节好多就是在外面餐馆里用餐了，商家们也会利用机会赚顾客们的钱，当然还有许多圣诞节食品，姜饼、糖果等等了。

圣诞帽：

那是一顶红色帽子，据说晚上戴上睡觉除了睡得安稳和有点暖外，第二天你还会发现在帽子里多了点心爱的人送的礼物。在狂欢夜它更是全场的主角，无论你去到那个角落，都会看到各式各样的红帽子，有的还有帽尖发亮的，有的是金光闪闪的。

圣诞老人：

据说他原是小亚细亚每拉城的主教，名叫圣尼古拉，死后被尊为圣徒，是一位身穿红袍、头戴红帽的白胡子老头。每年圣诞节他驾着鹿拉的雪橇从北方面来，由烟囱进入各家，把圣诞礼物装在袜子里挂在孩子们的床头上或火炉前。所以，西方人过圣诞节时，父母把给孩子的圣诞礼物装在袜子里，圣诞夜时挂在孩子们的床头上。第二天，孩子们醒来后的第一件事就是在床头上寻找圣诞老人送来的礼物。如今，圣诞老人已成为吉祥如意的象征，不仅是过圣诞节时不可缺少的人物，而且也是欢庆新年时不可缺少的人物。

圣诞树：

据说有一位农民在一个风雪交加的圣诞夜里接待了一个饥寒交迫的小孩，让他吃了一顿丰盛的圣诞晚餐，这个孩子告别时折了一根杉树枝插在地上并祝福说：“年年此日，礼物满枝，留此美丽的杉村，报答你的好意。”小孩走后，农民发现那树枝竟变成了一棵小树，他才明白自己接待的原来是一位上帝的使者。这个故事就成为圣诞树的来源。在西方，不论是否基督徒，过圣诞节时都要准备一棵圣诞树，以增加节日的欢乐气氛。圣诞树一般是用杉柏之类的常绿树做成，象征生命长存。树上装饰着各种灯烛、彩花、玩具、星星，挂上各种圣诞礼物。圣诞之夜，人们围着圣诞树唱歌跳舞，尽情欢乐。

四、圣诞文艺节目互动欣赏流程

1、节目流程：

时间节目备注

19：00前半小时背景音乐通过《平安夜》音乐崇拜活动来加强节日的喜庆气氛。

19：00~19：05开场激情热舞6人组合现代热舞

19：05~19：10主持人串场介绍xxx企业

文化□zero组合晚会节目，

19：10~19：40男歌手组合演唱zero组合主打歌手演唱，舞蹈员伴舞

19：40~19：45主持人串场倡导xxx企业

消费，介绍神秘故事秀。

19: 45~20: 00时尚秀场：主持人介绍解说，8位美女主演时尚秀

20: 00~20: 05萨克斯时尚表演：萨克斯手主演，3位舞蹈演员故事伴舞。

20: 05~20: 10少儿拉丁舞表演：1对少儿拉丁舞表演一场后主持人采访性介绍。

少儿拉丁舞

20: 10~20: 20花鼓戏表演：主持人介绍民族文化，同时引入现代消费

20: 20~20: 30女歌手演唱：主持人介绍，同时歌手现场气氛把控

女歌手演唱

20: 30~20: 35压场舞蹈：6人组合表演，主持人结束语

2、企业互动节目：（可依企业要求在节目中穿插）如：抽奖、游戏等。

四、活动费用预算：

model8人（华中区及省内历届大赛获奖签约模特）

主持人2人（长沙大歌厅或市级电视台主持人）

舞蹈演员6人（舞蹈队为湖南电视台签约舞蹈队）

男歌手组合3人（湖南经视绝对男人zero组合：许侑彬、李海

一、彭哲)

少儿拉丁舞演员2人（全国拉丁舞比赛少儿组获奖选手）

萨克斯演员1人

女歌手1人（全国推新人歌手大赛银奖获得者）

花鼓欢演员

晚会编导费用

化妆造型化妆师2名。

演出人员费用共计：30000元。

舞台灯光音响费用（依场地而定）

礼品、现场布置依现场而定

圣诞老人扮演者以及服装依数量而定

银行高端客户活动策划篇三

随着市场经济的发展，银行业之间的竞争日益激烈，银行不仅要靠大众客户维持发展，而且要靠中高端客户发展，银行中高端客户数量的多少直接决定它的竞争能力。个人金融市场面临的情况日趋严峻，在个人中高端客户日益增多的情况下，个人金融业务的利润有很大一部分是由中高端客户所带来，为了能更好地应对竞争，按照xxxx银行总行《关于印发xxxx银行中高端客户(个人)营销指引的通知》的精神，根据不同客户的需求特点，我部制定了中高端客户维护方案以及新增中高端客户的营销方案：

一、维护现有中高端客户，防止客户流失：

（一）本着“以客户为中心”的服务理念，始终要确保对中高端客户提供优质高效的服务。如果我们不能给客户提供优质产品和服务，客户就不会对我们的服务满意，更不会建立较高的忠诚度和合作关系。因此，我们应实施全面、高质量的营销，在产品质量、服务质量、客户满意度等方面形成密切关系。服务要从细节问题上入手，比如遇到银行政策、制度变更时在媒体上报道或公告广大客户的同时还应特别告知我行中高端客户群体，加强对他们的提醒；要进一步的做好网上银行等电子银行的售后服务工作，有问题时安排技术人员第一时间解决，避免出现系统问题导致客户不满的情况；个人中高端客户的资金周转较大，我们要优先满足这部分优质客户对现金需求时的供应等等。

（二）充分关注中高端客户的日常动态。中高端对我们的发展提供很大的资源保障，所以在日常工作中我们要时刻盯紧优质客户的资金流向。每一个中高端客户的一举一动，银行应该给予密切关注，利用一切机会加强与中高端客户之间的感情交流。如个人中高端客户的一些重要喜讯，银行公司客户经理和个人客户经理都应该随时掌握信息并将重要事项上报行领导，及时给予关注，鲜花祝贺、短信祝福都将提高客户对银行的满意度。

（三）定期安排对中高端客户的上门拜访工作。通过上门拜访使客户感受到银行对他们的重视，了解客户更多的动态、想法，收集对银行的意见和建议，以使下一步营销更有目的、有计划。征求中高端客户对客户经理的意见，因为客户经理营销工作的好坏，是决定银行与客户关系的一个至关重要的因素。

（四）经常组织中高端客户之间的座谈会。每年至少组织一次银行与中高端客户之间的座谈会，听取客户对银行产品、服务、营销、产品开发等方面的意见和建议，对未来市场的

预测，对银行下一步的发展计划进行研讨等等。这样的座谈会不但对银行的有关决策非常有利，而且可以加深与中高端客户之间的感情，增强客户对银行忠诚度。

二、中高端客户新增营销方案

（一）做好数据库维护，为客户营销打下基础

客户尽力营销拓展达标，成为我行中高端客户。

2. 大堂经理、柜台工作人员在日常工作中，如发现潜在优质客户，应及时做好记录，并向客户经理推荐；客户经理在收到优质客户推荐信息时，应及时跟进营销。

（二）做好市场研究，拓宽客户营销渠道

1. 各营业机构应了解自身周边客户分布情况，组织力量对高档社区开展有针对性的营销宣传活动。

2. 重视对专业市场（园区）、商圈内的私营业主的营销。

3. 做好公私联动营销，加强对有潜力的公司客户中高层管理人员和经济实力较强的普通员工的营销力度。

4. 拓宽思路，积极争取合作渠道资源开展营销活动。如保险公司、担保公司以及其他合作单位等。

（三）做好客户细分，有序推进客户营销

1. 针对目标客户，重点加强客户营销工作。保持对目标客户的关注、跟踪，通过多种途径（存款、贷款、理财和保险等）吸引客户在我行办理业务，购买产品，达到我行中高端客户认定标准。

2. 利用电话、上门拜访等形式，采取生日问候、节日问候、

新产品推介等方法，增强与客户的情感沟通，提高客户的忠诚度，以便能进一步开展业务，推行产品。

（四）做好网点服务，营造愉悦的业务办理环境

1. 改善网点服务质量，抓好服务细节，如迎接礼仪、解答客户疑问等，创造良好的服务环境，全面提升客户在我行网点办理业务的服务体验。

2. 为中高端客户提供差异化优质服务，优质大客户来行办理业务，客户经理可陪同办理，帮助他们解决办理业务过程中遇到的问题，并进一步沟通业务需求。

xxxx银行xxxx个人业务部

二〇xx年九月二十六日

银行高端客户活动策划篇四

20xx年3月5日下午4点

二。活动地点

钱塘阳光假日酒店附属楼4楼阳光厅

三。邀请人员

客户□xx人

银行员工□xx人

四。活动内容

1、成立“**商银行(**)羽毛球俱乐部”

2、成立支援山区文化教育事业青年志愿者队伍

3、慈善捐资10万元

4、抽奖

(方案一：客户在签名墙前留影，影像资料抽奖时使用;方案二：抽奖券。暂定方案一)

5、晚宴

五。活动流程

1、3：30工作人员到场，做好准备工作

(主持人串词：尊敬的各位来宾、亲爱的朋友们：大家下午好!**商银行****支行新春客户联谊会现在开始，我是主持人xxx□首先请允许我代表**商银行****支行对各位来宾的光临表示衷心的感谢和热烈的欢迎!

【致辞完毕，晚宴开始】

6□5□10-5□40

(1)成立“**商银行(**)羽毛球俱乐部”

银行高端客户活动策划篇五

喜迎新春感恩答谢

xx公司

xx公司

20xx年1月10日下午

xx酒店

1. 借新春即将到来之际□xx有限公司以答谢会为交流平台与客户和员工沟通了解,加强与客户间的合作关系,以利于今后恒升的业务联系与合作。
2. 借助本次活动,提升客户与xx公司以及员工的信赖感。
3. 进一步增强xx公司的品牌效应,提升影响力与社会公信度。
4. 答谢各级领导及广大客户。

1总部领导

2、各分公司领导及团队

3、部分特邀嘉宾

4、讲师和助教团

活动流程安排

1活动工作人员实地训练

2场地布置、岗前训练

3工作人员进行音响等设备的调试工作

4礼仪人员、主持人、安保人员、活动相关工作人员再次进行最后调整工作的确定

5现场工作人员负责与主持人最后对接串词,确定到场嘉宾名

单与顺序

8现场音乐停，播放企业宣传短片

9主持人上台，介绍到场领导及嘉宾（领导介绍的先后提前确定）

11领导致开幕辞

12主持人

13讲师主讲感恩内训

14中场休息

15内训下半场

16为讲师献花

17领导总结及公司颁奖活动

18嘉宾分享

19共同唱响

2、答谢会结束，嘉宾狂欢、交流时间