

最新银行活动方案策划(精选10篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

银行活动方案策划篇一

“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

(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，吴江奖项的设置如下：

特等奖1名奖励10g金条一根。

银行活动方案策划篇二

二、活动意图：

孩子降临到家庭中，最先接触到的是母亲和父亲。父母是孩子最最亲近的人，家庭是孩子接受影响和教育最早的地方。先入为主，如果把孩子比喻成一块有待琢磨的璞玉，那么父母将在其上留下第一条雕痕。然而，许多家长“望子成龙”心切，却不知道怎样合理地去爱孩子。针对这种情况，我们将积极响应“‘中华明强杯’告别不良家教习惯亲子对照签约”活动，通过家长沙龙的形式，让家长了解如何正确的教育孩子。

三、活动准备：

扑克牌3副；姓名标签；小箩筐。

四、活动过程：

一、介绍“家长沙龙”

开场白：家庭是孩子最早接触的社会环境，家长又是孩子的第一任教师，是影响孩子成长的重要他人。孩子是在关系中成长的，而与家人的关系往往会影响其一生的心理发展。家长的教育行为对幼儿今后的成长起着至关重要的作用。现在家长的文化知识水平较高，家长也经常翻阅有关孩子教育教学的书籍，有一定的理论知识，但碰到孩子的实际问题还是会束手无策。幼儿园把家长召集在一起，大家可以互相分析讨论，说说养儿育女的心得体会。

在传统的家园合作模式上以“家长沙龙”这一形式为切入口，征召在家教习惯教育方面有问题的家长，通过一些案例分析，使家长们在谈话中受到启发，反思自己的教育行为，对自己的孩子进行有针对性的实践。为孩子创造平等、民主、和谐、

宽松的教育环境，提高孩子良好的心理品质。

今晚就是我们“家长沙龙”的第一次活动，希望大家都能抛开顾虑，畅所欲言，在“家长沙龙”里没有专家，只有大家，大家共同学习，共同成长。

二、沙龙签到

1、参加沙龙的家长签到在姓名标签上填写相关的内容。

(1)我的名字是()，我是()班的家长。

(2)我有一个关于()的问题。

(3)我可以回答一个关于()的问题。

2、把家长填好的标签放入箩筐中。

三、热身游戏：《扑克组合》

1、发给每位家长一张牌，而后让他们自由组合成5人的小组，而小组内各人的牌必须是玩扑克牌游戏中最好的一手牌。

2、请参与的老师开始比较，选出牌面最好的一组作为优胜队，可以抽取家长填写的标签。

小结：如何在众多的家长中选择5人，自由组合成一副好牌面，一开始可能会产生混乱，但经过大家协助和不断的沟通，渐渐有了头绪，最后终于组成了一副好牌。我们家长在教育孩子的过程中，也会出现一些问题，这也需要我们家园双方不断的进行沟通和合作，才能解决出现的问题，共同教育好孩子。

四、全场互动：

1、疑难问题大家谈。

请在游戏中获胜的小组家长首先抽姓名标签，看看上面提的是什么问题?(家长互助)

2、互相交流经验，解决疑难问题。

3、通过案例分析或小品的形式，让家长了解几种不正确的教养态度和爱孩子的几个基本要求。

再次感谢各位家长的到来，让我们以“为了孩子的健康成长”为目标，携手共同努力!

猜你感兴趣

银行活动方案策划篇三

1. 维护现有客户，夯实基础，挖掘潜力客户，以小组形式开展营销工作。

支行将严格按照总行提出的厅堂一体化要求，持续增强柜员和理财经理的营销配合默契度和敏感度，抓大不放小，力争让每一为客户对都有利润贡献。本着厅堂一体化的原则，组建营销小组：以营业室主任、营销市场部主管为个金业务推进项目负责人，以小组的形式划分为两个营销推进团队，理财经理作为团队负责人，公金客户经理作为公司业务技术支持，分别带领一名大堂经理（或助理），两名柜员，一名后督去落实具体营销指标，使两个部门在各自本职工作以外彻底合二为一，站在同一个出发点考虑问题，站在同一个指标下去完成营销指标任务。如柜员在柜台发现客户有存定期的意愿，可在第一时间简单介绍该保险型储蓄型理财产品，且收益比同期存款高，流动性也比同期定期好，保本保息，获得客户认同后转介绍给理财经理，通过更深入的讲解和答疑，获得客户信任并且成交，业绩归属给柜员和理财经理一人一

半，这种营销形式广泛适用于绝大部分产品，简单的可以总结为，柜员发现机会，挖掘机会，再通过专业的理财经理把机会变为业绩，业绩属于柜员和销售人员。通过此法，每位员工不再是单兵作战，孤立无援，大家在团队里群策群力，各抒己见，通过制度和规则把增强团队精神，真正做到1+1>2的良性竞争和团队合作的良性氛围。

2. 员工熟悉零售产品的同时，优化客户结构，实现规模的稳定增长；

（1）理论知识学习：每月定期组织两部门进行理论知识的普及和深入探讨。学习科目包括宏观经济学，微观经济学，财务报表分析，公金81种产品，零售及机构部200种产品等，通过多元化的知识充电，使全员具备为高净值客户进行理财规划和产品推介的服务技能。（2）熟悉各项零售产品：为锻炼团队成员对不同产品的认知度和销售技术，每月做针对不同产品的推进和主打活动，对相应产品销售最多的团队和组员进行现金或实物奖励，并由支行行长予以颁发，以示鼓励及认可。

3. 搭建多渠道的营销模式，扩大区域影响力；

针对支行客户性质、层级、渠道等不同特点，有针对性的进行客户活动安排，务必保证活动的连续性，内容的针对性，不同条线员工参与的全面性。

支行在高端社区周边的一些合作商户中，（如超市，洗衣店，美容美发，健身房等）定期开展活动，告知合作商户的客户持白金卡消费即享优惠的活动，并长期摆放宣传单页，达到持续营销的目的。

持续一句话营销工作的推广，通过柜员在柜台发现客户需求，挖掘客户潜力，通过简单几句话介绍支行相应产品，引起客户的兴趣，获得客户认同后第一时间转介绍给理财经理，进

行更深入的讲解和答疑。

对于存量客户，对其进行不同业务的宣传和营销，如代发客户，支行可对其宣传强制储蓄的理念（基金定投业务，钱生钱）。对于日常缴纳杂费的客户，支行可对其宣传银行卡自动缴费签约功能。对于有日常现金结算的需求的客户，支行可推荐周周赢或天添享赢。支行的营销宗旨是，通过一个产品或服务吸引一个客户，通过随后多个产品的多维度捆绑，让新客户变成老客户、变成忠实客户。

5. 本支行零售业务阶段性目标；

2014年支行的具体目标计划为：储蓄的年末指标为xxx万元，金融总资产为xxx万元，优质以上客户新增xxx户，新增代发企业xxx户，个贷新增xxx万元等。

6. 本支行在零售业务其他方面的营销规划。

支行零售业务在出国金融方面已经开始了与中介公司的合作，在中介公司内部摆放宣传资料，定期上门拜访，通过对国际学生证的宣传和办理，带动结售汇等各项出国金融业务。同时支行也出台了一系列的营销方案，对pos的安装，产品的销售都有相应的正、负激励机制，促进支行员工的营销积极性，扩大零售业务的营销范围。

支行个金部门通过和公司金融部门的联合营销，对中小授信企业进行了产品加载，争取了该类企业的员工代发业务，对于重点央企和市属龙头企业，我们也将联合信用卡中心团队，为该单位员工现场申请信用卡，并关联借记卡还款，实现信用卡和储蓄卡发卡量的双丰收。

通过和留学中介机构合作，获得第一手留学生信息，为其宣传我行的国际学生证卡、留学贷款业务和开立存款证明业务，用多维度的产品和服务捆绑住一个家庭，为我行获取贵宾客

户创造机会。

银行活动方案策划篇四

某某银行“七、一”建党节活动实施方案

某某年是我们深入学习十八大精神的关键之年，今年的7月1日，是我们党的十八大以来的第一个建党节，是我们党的92周年华诞，这对我们党和国家来说都是一件大事，对于进一步坚定广大党员干部的信仰、对本职工作创先争优、推进社会主义现代化建设和实现中国梦有着十分重要的意义。支行党委结合本行工作实际，特制订如下实施方案。

一、活动的主题

本次活动以党的十八大精神为指导，以“忆党史、铭党恩、强党性、促党建、肃党纪、正党风”为主题，通过多种形式，加强广大党员的爱国主义热情，弘扬民族精神，使广大党员懂得幸福生活的来之不易，从而更加努力工作，为全行各项事业添光增彩，为实现中国梦奉献力量。同时，充分展示我行党员积极、健康、向上的精神风貌，为推动创先争优活动的进一步开展、丰富文化生活、加强精神文明建设作出积极的贡献。

二、组织领导

支行成立以党委书记为组长，党委委员为副组长，党委办主任、各支部书记为成员的活动领导小组，负责对本次活动的组织领导和具体实施。

三、活动的时间：时间：某某年7月1日至2日两天。

四、活动地点：某某烈士陵园。

五、参加人员：支行党委成员、各支部书记、市、县行表彰的优秀党员、先进职工代表。

六、活动内容：

（一）党委中心组学习。

（二）听党课。党委书记（或外聘）上党课。

（三）表彰先进基层党组织、优秀共产党员、优秀党务工作者。

（四）重温誓词。

（五）参观某某烈士陵园。

七、要求（一）密切配合，确保安全。各支部做好与党办的协调配合，注重活动细节，达到活动目的，做到正常工作和纪念活动“两不误”，确保活动顺利开展。

（二）全体党员于7月1日早上6：50分在xxxxxx集中，7点钟准时出发前往活动地点。

（三）不能参加的人员需提前向支行党委请假，未经批准不得无故缺席。

2016年七一建党节机关单位活动通知 2016年七一建党节机关单位活动通知

为隆重庆祝中国共产党建党95周年，根据省、市、区委组织部有关要求，在七一即将到来之际，各总支、支部要认真组织开展庆祝建党95周年活动，展示基层党组织和广大党员的精神风貌，教育引导广大党员自觉践行三严三实，为加快四个新洲建设和促进我区人力资源和社会保障事业又快又好发

展而奋斗。现就有关事项通知如下：

一、指导思想

局党组把纪念活动与学习党的十八大精神、加强党风廉政建设、推进文明单位创建、三严三实专题教育等活动相结合，通过缅怀党的光荣历史，弘扬党的优良传统，讴歌社会主义事业所取得的辉煌成就，进一步增强各级党组织创造力、凝聚力、战斗力，激励广大党员以高度的事业心和责任感，积极投身到解放思想、真抓实干、改善民生的人社工作实践中去。

二、活动主要内容

(一)开展三严三实专题教育

时 间：2016年4月底——六月中旬

时 间：2016年6月10日

时 间：2016年6月

具体安排：组织党员干部深入学习党的十八大、十八届三中全会精神，学习《党章》和习总书记系列讲话精神，学习全区三级干部会议上胡亚波书记讲话精神。各支部要邀请局领导参加，确保会议质量，做好会议记录。

(四)开展两期思想道德教育大讲堂

时 间：2016年6月中、下旬

具体安排：按照区文明办的统一部署和要求，开展两期思想道德教育大讲堂活动，积极组织开展道德模范学习宣传活动。

(五)举行中国共产党成立95周年纪念大会暨重温入党誓词活

动

时 间：2016年7月1日

时 间：2016年6月下旬

慰问对象的意见，切实为他们排忧解难。局规财科将列支专项经费用于慰问活动。

(七)开展在职党员进社区双认领活动

时 间：2016年6月上旬

时 间：2016年6月—7月

具体安排：各总支、支部要组织党员干部在七一前后围绕全局总体目标和各单位工作实际，立足岗位，开展岗位立功竞赛活动，推进满意机关建设。

(九)开展交心谈心活动

时 间：2016年6月 具体安排：各总支、支部书记要与党员进行一次交心谈心，深入了解党员生活情况和思想状况，及时帮助他们解决实际困难。扩大党员对工作的知情权、参与权和监督权，听取意见和建议，做到全覆盖、无遗漏。

(十)认真做好党费收缴和管理工作

时 间：2016年6月中旬

具体安排：严格按照2014年收费标准上缴到区直机关工委设在工商银行的专用账户上，同时将上缴收据及人员名单复印件一并报局机关党委。

三、推进基层党建各项工作

各总支、支部要围绕基层党组织服务提升年这一主题，以服务群众三个需求为目标，以区域化的理念，把基层党组织打造成坚强战斗堡垒。要对照区人社局 2016年党建工作要点，对照基层党组织书记一定双评目标任务，于6 月份对推进基层党建重点项目情况进行全面自查，重点看第一责任人责任是否落实、党内政治生活是否严格、专题教育推进是否有力、在职党员进社区作用是否发挥。对自查发现的突出问题，要认真剖析，列出清单，立行立改。

四、加强组织领导

要将纪念活动与三严三实专题教育结合起来，与推进基层党建各项工作结合起来，组织好庆祝建党95 周年系列活动。

(1)明确责任，精心组织。庆祝建党95 周年活动是我们政治生活中的一件大事，意义重大。各总支、支部要高度重视、精心组织，采取不同形式开展纪念和表彰活动，鼓励先进、弘扬正气，激发正能量，确保系列活动取得实效。

(2)坚持标准，弘扬正气。各总支、支部要严格对照推荐标准，结合实际情况择优推荐，真正把工作一线上事迹突出、经得起检验、具有说服力和影响力的我身边的好党员及时推荐上来。

(3)加强宣传，营造氛围。各总支、支部加强信息报送，大张旗鼓地宣传身边的先进典型，积极营造浓厚的舆论氛围，进一步弘扬主旋律。

(4)注重实效，统筹结合。各总支、支部要把纪念活动与推动各项工作有机结合起来，要通过开展各种纪念活动，教育党员干部增强群众观念，关心群众利益，多为群众办实事、办好事，使广大党员群众切身感受到活动实际效果，体会到党的温暖。注：

以人为本 以文化人

农发行……支行努力构建和谐稳定的干事环境

对于……县支行近两年的工作来说，可以用四个“想不到”来概括：想不到全行凝聚力这么强，想不到职工的素质这么高，想不到形象树的这么好，想不到金融服务工作做的这么扎实！

为什么会有如此的效果呢？笔者认为：这与该行确立的“以人为本、以‘文’化人，抓规范、提素质、上水平，倾力打造和谐稳定干事环境”的工作思路是密不可分的。

一、抓班子，以无声的行动凝聚人心

在农发行改革发展的新时期，该行班子始终注重加强领导班子自身建设，以实际行动把无声、抽象的东西变成有形、具体的东西，让员工看得见、摸得着、信得过、跟着走。

—1—

（二）以干服人。党支部一班人深知言传不如身教，不管什么工作，要求职工做到的，自己一定首先做到。在国有粮食企业改制期间，该行领导班子成员和信贷员一样，主动深入到粮食企业查库、调研，及时解决粮食企业改制过程中的各种实际问题，面对面检查指导工作。各管户信贷员在县行班子的鼓舞带动下，也自觉多查库、多调研，解决了大量实际问题，保证了信贷资金的安全。在推行办公自动化期间，班子成员带头苦练基本功，在较短时间内熟练掌握了办公自动化操作技能，为全行职工熟练掌握办公自动化树立了榜样。

（三）以廉取信。该行班子把廉洁自律作为加强自身建设、凝聚人心的关键来抓，制定和完善了各项规章制度，规范和约束班子成员的行为，在把握好自己不出问题的同时，带好

队伍。并积极推行党务、财务、行务公开制度，强化民主管理。如员工入党、民主评议党员、优秀党员评选、财务收支、个人评先、职称评定、员工晋级、竞争上岗、贷款发放，都按照公开、公平、公正的要求进行，杜绝了“暗箱”操作，增加了透明度，提高了可信度。在其他业务办理上，推出了限时服务制度，设置优质服务监督栏，向社会公开承诺服务项目及服务内容，公开监督电话，自觉接受群众监督。几年来，在支部班子成员身上，从未发生过向企业吃、拿、卡、要、报、借等现象，没有办理过一笔人情贷款和逆程序违规贷款。

—2—理达标单位?、?优质文明服务窗口示范单位?、先进?职工之家?、?安全防范设施达标单位?、?先进基层工会?、?五星级?党支部、?先进基层党组织?、?宣传思想工作先进单位?等荣誉称号。

二、强素质，构建员工施展才华平台

农发行有无可持续发展的后劲，不仅在于硬件的改善，更在于软件即人员素质的提高。为此，该行始终抓住强化教育培训、提高职工素质这个重要环节，着力提高干部职工素质，为全行的发展后劲夯实了基础。

（一）正行风，不断提升全员综合素质。一是促进全行学习之风的形成。通过知识讲座、业务培训、文化教育等活动，积极引导职工树立终身学习的意识，养成不断学习的习惯，增强员工学习的主动性和自觉性，优化知识结构，不断提高全行职工的政治素质和文化素质。二是培育良好的职业素养。不论是管理人员，还是普通员工，都需要具备良好的职业素养。该行严格按照十字行风的要求，通过开展金融政策学习、安全知识竞赛、“党员示范岗”等活动，促使职工拥有一流的职业素养，一流的服务，一流业绩目标的实现。三是促进全行员工业务技能素质的提高。通过实施争当岗位技术能手、开展拜师学艺、岗位练兵、技术比武等活动，引导激励全行员工立足岗位，爱岗敬业，加强岗位学习和岗位实践，提高

岗位技能素质，实现岗位成才，争当各类岗位能手，提高自身业务技能素质。近两年，该行先后有8人次被命名为河南省农发行系统“职工之友”、“优秀思想政治工作者”、“青年岗位能手”、“先进工作者”、“优秀信贷员”、“优秀会计员”等称号。

（二）创新机制，创造人才脱颖而出的优良环境。2005年，—3—

该行按照“执行政策、控制风险，规范管理，团结奋进，争创一流”总体思路，全员实行了双向选择，竞争上岗，进一步细化了对“两部一室”、员工岗位绩效考核体系，坚持月考核、季兑现。同时，在全面建立规范化管理体系的基础上，把对各项工作的过程控制和程序化管理作为重点，细化了45个岗位规范，对每项工作的全过程、各环节实施了动态的有效控制。在明确每项工作权、责、利的基础上，按照准会计化的要求，实行了问责制，从而使过去长期存在的各类检查发现问题职责不清、推委扯皮现象明显减少，进一步营造了全行人人干事、会干事、多干事、干成事、不出事的大环境。

（三）培育创新精神，实现可持续发展。创新是铸造农发行企业核心竞争力的根本途径，各类优秀人才是农发行创新创效的主体和生力军，员工素质的高低则是实现创新创效的基础。为此，该行积极引导员工加强知识积累、丰富知识结构，追求知识富有；激发员工勤于学习，善于思考，敢于质疑，乐于推敲，不迷信权威，不满足定论，敢于发表自己的观点；提高创新服务意识，创新服务内容，创新服务方式、创新服务手段的能力，使该行的服务更好地适应市场的要求，适应客户的需求。

三、树形象，以高尚的精神塑造人

农发行就像一个大家庭，而每一位员工就像家庭中的一员，只有每位员工经营自己的岗位就像经营自己的家一样，农发行这个大家庭才会欣欣向荣。

能竞赛活动，来陶冶员工的情操，激发他们百折不挠、艰苦奋斗、积极进取的精神品质。二是开展了庆“三八”文艺联欢会、“七一”建党节演讲比赛等为内容丰富多彩的企业文化建设，增强了职工以行为“家”的意识。三是深入开展向英雄、模范人物学习活动，向雷锋、焦裕禄、孔繁森、徐虎、李素丽等先进代表人物学习，开展主题讨论，联系职工思想和工作实际，且融入到本职工作、精神文明建设活动中，在全行营造了一个积极向上的良好氛围。四是抓典型，突出感召力。该行十分注重通过典型引路来突出党员干部的先锋模范作用，以此来影响和带动全行干部职工。正是在榜样巨大力量的带动下，全行上下形成了一种比、学、赶、帮、超的新气象。

银行活动方案策划篇五

活动目标：

- 1、愉快而有意义的渡过六一节，为自己的金色童年留下美好回忆，激发留念之情。
- 2、增进同伴、师生、亲子间的感情交流和融合，乐意将愉悦的心情和身边的人分享。
- 3、提高自己的运动能力和参与集体活动的积极性，能积极有序地参与各项运动。

活动时间：5月29日上午9点开始

活动内容：

游戏名称 游戏地点 游戏玩法 游戏准备

幸福抱抱中1班教室 亲子面对面，手拉手，两人用身体夹球，

迅速前进，到达前方之后绕过小椅子原路返回。起始线、四只皮球、小椅子。

游戏介绍：

- 1、乐速递户外场地幼儿自起点单手用乒乓板运送积木至家长处，家长单手用乒乓板运乒乓球返回起点。途中要尽量保持平衡，避免积木、乒乓球掉地。
- 2、小河中2班教室亲子两人能借助三块垫子快速过一定宽度的“河”。
- 3、车大爱户外场地能快速拉动坐在滑板车上的宝宝，行进5米来回。
- 4、我接中3班教室幼儿人手5个沙包，向着对面3米处的家长投去，家长手持小筐在指定范围内接包，不能用其它方法辅助(如用手接)接球。
- 5、两人三足户外场地亲子两人相邻的两条腿绑定好后协作前行，并在中途要绕过障碍物，到达终点。
- 6、大脚中4班教室亲子两人小脚踩在大脚上行走至指定地点，亲子合作由孩子拍响乐器后原路返回。
- 7、蛙跳跳户外场地能双脚连续快速跳在“荷叶”上(圈)到达彼岸，拿到宝贝返回起点。

活动意义：

为了迎来“六一”国际儿童节，为了让孩子们度过一个愉快而有意义的节日，我们本着尊重孩子、关爱孩子的理念，真正把“六一”节还给孩子，将组织一系列活动，通过开展说、表演、跳、季及亲子运动会等多种形式的活动庆祝“六一”，

给孩子的节日抹上更美的色彩，增添更甜的滋味，使幼儿在积极的参与中体验与同伴共度节日的快乐，从而度过一个幸福、难忘的“六一”儿童节。

银行活动方案策划篇六

中国邮政储蓄银行是中国邮政集团组建的全国性商业银行，前身为中国邮政储蓄。邮政储蓄自1986年4月1日恢复开办以来，经过二十多年的长足发展，已成为我国金融领域的一支重要力量。而且中国邮政储蓄银行现为国家财政资金、社保及农保项目的重点合作银行，烟草、电力、移动、联通及各保险公司等与人民生活息息相关的企事业单位、企业集团均与我行开展着业务合作。在开展合作的同时，我行通过不断完善系统和加强服务来进一步加深与各企事业单位及企业集团的合作方式和领域，为我行与更多企事业单位及企业集团开展多方面业务合作提供了有效合作模式和完善的技术支撑。

1、网点遍布城乡，资金归集迅速

中国邮政储蓄银行现已建成全国覆盖城乡网点面最广、交易额最多的金融服务网络：拥有36000个营业网点，45000个汇兑营业网点，2000个国际汇款营业网点，是一家网点覆盖全国城乡二元结构的国有商业银行。无论在城市还是偏僻乡镇，邮储银行都可以依托庞大的网络优势，为企业资金管理提供方便、快捷的服务与支持，为企业的发展提供广阔的网络平台。

2、强大的结算系统优势

(1) 邮储银行公司业务系统与人民银行支付结算系统的连接方式为全国最先进的“一点式接入”，减少了中间环节，提高了结算效率，通过行内汇划、同城交换或人行大小额支付系统，利用电汇或票据(支票)等结算工具，可以在最短时间内实现资金结算。

(2)个人账户之间的往来资金结算除采用传统的结算方式外，还可通过我行电话自助银行终端——“商易通”实现方便、快捷、不受时间、地域限制的自由转账及余额查询。

3、便捷的企业网上银行功能

我行的企业网上银行功能强大，网上银行的集团公司服务功能可以实时实现资金的快速上划，为客户提供统一、安全、快捷的银行服务，企业客户可以足不出户地获得账户查询、对账服务和资金划转等服务，克服了空间的限制，极大地节省了时间成本，并且提供账务交易流程的个性化设置，灵活方便，为企业拓展自身规模，提供了强有力的保障。

二、活动目的：

通过开展金融知识进社区活动，一方面可以把日常生活中需要了解到的金融知识，需要掌握的金融技能，传授给社区居民和普通百姓，丰富百姓的金融知识和理财方式，普及公众的金融知识，提高公众的风险识别和防范能力；另一方面，开展金融知识进社区活动，通过在现场对邮储银行文化的介绍、优势服务、特色产品等的展示，让群众逐渐认识到邮储银行，从心底奠定对邮储银行的品牌好感度，熟知度，从根本上提升邮储银行的品牌形象，达到邮储银行品牌形象与经济效益的双丰收。

三、服务方案内容

根据信义小区的社区特色，针对物业公司及社区居民存在的需求，本着合作共赢、服务客户的原则，我行可为社区提供以下服务：

(一)资金归集及结算服务

信义物业在我行开立对公账户，并开办企业网上银行业务，

用于企业资金的归集、。物业公司与其有业务往来的企业可通过在我行开立的单位结算账户和企业网上银行业务，根据资金管理需要随时进行资金汇划。

(二) 机构理财服务

当物业公司有闲置资金时，我行可以根据资金量、闲置期限等为物业公司提供多种资金管理和投资服务，如：定期、通知存款、协定存款及各种理财服务等多种人民币理财产品（例如：月月升理财产品，周转周期为一个月，预期年化收益率1.9%），对于资金量较大且对收益有特殊需求的情况，我行还可量身定制理财产品，确保贵公司资金保值增值，实现资金效益稳固增长的目标。

(三) 提供贷款服务

我行现已开办个人二手房贷款、小额信用贷款、个人商务贷款、中小企业贷款等多种适合企业及个人的贷款业务。我行将对物业公司及其职工，以及其辖区的社区居民申请的贷款，进行优先受理优先调查；对符合授信条件的客户在信贷规模范围内优先满足贷款需求；在政策允许范围内，给予利率优惠；在风险可控的前提下，尽量简化业务处理流程，缩短处理时限。

(四) 提供智能化服务

由于消费需求的差异性。例如，年纪稍大的业主可能偏好比较普通的物业管理服务。而对于年轻人，他们可能偏好一些特殊的服务，如代缴各项费用等特约服务。可以开辟一些智能化服务，推出了一系列改变传统生活方式的服务项目，比如：水、电、煤、物业管理等费用，业主可以用银行卡刷卡或付费，减少业主在这些方面的时间及精力的花费。

同时，依托邮政储蓄遍布城乡的服务网络，为樱花物业提供

代发工资、代收社区水费电费物业费等多种代收付服务。

(五) 扩大业务宣传

一直以来，社区宣传栏都是物业和业主交流信息的主要平台，但这种形式始终存在信息量有限、时效性不强以及操作性较弱等问题。而“led显示屏和宣传栏”的形式，运用信息技术精确控制，可以大量的、随时更新宣传内容，运用这种方式对宣传信息进行更新要比才采用其他方式快很多。

可以发布一些与老百姓周边生活密切相关的金融服务资讯，同时还可以每日更新天气预报、穿衣指数、物业通知等公益信息，方便住户在出入社区的时候了解生活所需讯息。这种公益性质的信息平台为业主和物业带来了便利，如业主有租房等需求，不必在外面张贴小广告，可以免费发布。物业也可以将其当成通知小黑板、发布小区通告等等。此外，实行昼夜显示，居民可以随时阅读。从一定意义上来讲，它不仅解决了居民对信息的需求，还同时拉近了业主与物业的距离，形成了良好的公益与商业结合，创造出和谐的小区文化。

银行活动方案策划篇七

自从今年5月份某公用事业单位委托珠海工行、建行代收费用以来，前来该局各营业所以现金缴纳费的客户的数量正渐渐减少，从6、7月两个月的统计分析，前来该局各营业所以现金缴纳费用的客户平均占16%，银行收取现金费用的收入占某公用事业单位费用现金收入的40%，数据表明该局推出的银行代收费用政策已初见成效，基本上达到了第一阶段的宣传目的。

调查中也了解到，由于银行代收费在执行过程中，存在着一些银行营业网点等候时间过长、银行营业人员不熟悉操作规程影响交费等题，导致有些客户仍然不愿意到银行交费，而

且，有些客户对某公用事业单位不收费改委托银行收款的政策仍存在不理解和抵触的情绪，向某公用事业单位甚至市政府部门投诉，给该局抄表员、窗口收费员和局领导增加了不少压力，或多或少地影响了各营业所的正常运作。

据统计，目前有约15000户客户仍然不愿意到银行交费，常到各营业所以现金缴纳费用，这些客户占缴费用户总数的4%左右。此数量虽然不算很大，但是，仍然有必要提高警惕和重视，想方设法鼓励他们到银行交费。

因此，为了进一步深入持续推行银行代收费的政策，加快减少某公用事业单位各营业所窗口人工收费的压力与降低经营成本开支，提高服务质量，本方案提议举行“交费到银行”为主题的调查宣传活动。

了解仍然不愿意采纳到银行交费方式的用用客户的原因，为下一步工作提供第一手参考资料，再次宣传“交费到银行”的政策，鼓励人们“交费到银行”。

20xx年x11月

交费到银行真安全又方便

仍然不愿意到银行交费的15000户客户。

向不愿意到银行交费的客户发送调查函，了解其不愿意采纳到银行交费方式的原因，并向回函的客户赠送礼品。

以邮资信封装置调查函，向15000户客户邮寄。

以邮资片制作调查回函，客户填妥调查回函，无须粘贴邮资可直接邮寄回某公用事业单位。

邮资封片即邮资明信片 and 邮资信封，是在普通明信片和信封

的基础上发展起来的，其直接将邮资印在明信片 and 信封，极大的方便寄信人，并在指定的位置可发布企事业单位的广告，是一种新型的广告媒体。邮资封片是邮政部门的专营业务，任何单位与个人不得随意经营。

邮资封片的特点：

- 1、权威性：由国邮政局统一发行，具有防伪功能和一定档次。
- 2、广告性：可在指定的位置发布企事业单位的广告内容。
- 3、方便性：含有邮资图案，免去粘邮票的麻烦。
- 4、收藏性：精美的邮资封片还是集邮爱好者的收藏品。
- 5、纪念性：为重大事件发行的邮资封片还具有纪念历史的作用和意义。

制作15000枚调查函（邮资片）

规格：正副片均148x100毫米

银行活动方案策划篇八

一、活动主题：“新春社区行精彩巧亮相”

即将离去的20xx年，我们携手并肩取得了丰硕的成果，即将到来的20xx年充满竞争与希望，我们豪情满怀同时也坚信，我们在一起还会创造出更多奇迹！

时间:20xx年12月26日14:00—18:00

畅饮地点:温魅餐饮时间:14:00—15:20

唱响地点:温魅ktv时间:15:30—18:00

各小组成员:

a□徐

b□

c□

d□

e□

畅赢备注:

a□各小组选组长一名, 小组名称、口号由各小组确定;

b□各小组备选一名高、中、低音选手一名;

c□各小组选出一名评委;(评委不参与比赛)

d□各小组限增加一个名额, 于12月24日12时之前到人力资源部报名;

e□备选曲目:

高音:美声《青藏高原》《我爱你, 中国》流行《飞的更高》
《死了都要爱》《大海》

歌手:韩红、阿信、张雨生、祖海、宋祖英

歌手:周冰倩、陈奕迅、张学友、萧亚轩、刘德华

歌手:梅艳芳、许巍、阿桑、蔡琴、张宇、郑中基、伍佰、阿杜

以上歌曲为备选曲目，只做参考。

奖项设置:小组前三名(标准:高、中、低三组比赛者得分)(3名)、个人(高、中、低音各一名选手)(3名)、台风(1名)、才艺(1名)、组长(1名)、小组名称(1名)、口号(1名)、游戏提供(1名)

评分标准

歌曲的完整，在唱歌过程中不跑调，离调，不错词，歌词吐字咬字清晰(4分)

正确把握歌曲的旋律和节奏，气息、技巧把握到位(3分)

理解歌曲内涵，把握对乐曲旋律及歌词理解情感投入到位在处理上有自己独到之处(1分)

不看歌词(1分)

选手的整体造型、台风与现场观众及主持人的现场互动(1分)

(最终得分为现场评委打分的平均分，精确到0.00)

银行活动方案策划篇九

20xx年6月xx日四天

售楼处内

用礼品券形式发放给近期拓展的意向客户、会员客户，及少量泛客户，计划发放客户200组。

线上推广：只推广活动销售信息及来访有礼，不推广礼品券信息

线下推广：针对意向客户可告知来拿礼品券

电话告知：拓展组以及案场销售进行电话通知，针对客户来访计划分配给各职业顾问。

1. 包粽子展示（19-20日两天）：活动提供2名现场包粽子老师（该人员最好能包出不同性质及不能材质的粽子），及所需要的材料（粽叶，线绳，糯米，花生米，蜜枣等），进行现场展示；针对来访客户可跟随老师学习如何包粽子，客户包好的粽子可自行带走。

2. 端午民俗体验：端午节的传统民俗有挂艾虎、画额、佩长命缕、做香包、

跳钟馗、五彩丝绕手足腕、饮蒲酒、雄黄酒、朱砂酒等等。现场挑选两到三个民俗文化进行互动，例如，现场制作香包，擦拭雄黄酒、画额等来感受端午民俗。

3. 公开认筹：从6月13日起至22日止，凡活动期内认筹客户均可享受日进二百金活动。

4. 来访有礼：凡到访登记客户均可领取精美粽子礼品一份。

5. 活动期间凡成功购房客户均送夏凉被礼品（同上房礼品相同）。

活动总指挥□xx 活动总策划□xx

银行活动方案策划篇十

活动目标：

1. 尝试和同伴一起看地图寻找标点，体验定向寻宝活动的乐趣。

2. 感受和爸爸妈妈一起参与活动的快乐。

活动准备：

1. 提前将本次活动的内容、意义、要求告诉幼儿及家长。

2. 通知家长为幼儿准备午餐、玩水玩沙工具等。为幼儿准备轻便的服装和鞋。

活动过程：

一、出发前谈话：

活动时的注意事项

1鼓励幼儿和爸爸妈妈一起以小组为单位开展活动

1自由活动后能按时集合

1引导家长和孩子一起看地图，鼓励孩子克服困难，找到标点。

1在活动中团结友爱、互相帮助

二、车上组织活动

1、向家长介绍今天的活动流程和开展定向运动的意义。

9：30——10:00大一放风筝

10:00——11:00 大一班定向运动

11:00——12:30大一班划龙舟、午餐

12:30——2:00 大一班集合，海边自由活动

2:00——2:30大一班骑毛驴

2:30在公园出口集合，乘车返回

2、定向运动

1鼓励幼儿自己观察地图、地形，在家长的引导下找到宝藏。

1家长注意对活动过程中幼儿识图能力、解决问题能力、合作能力的观察，并做好评价记录。

3、午餐：以班级为单位，尽量不离队。

4、乘驴车：幼儿在家长的带领下，排队依次乘坐驴车，过程中引导幼儿观察毛驴的特征，以及与马的区别。

三、上车回园

1鼓励幼儿观察沿途田园风光。

1激发幼儿热爱大自然的情感。

1家长填写好今天活动的评价表

活动反馈：

在今天的定向活动中，孩子们能够以班级为中心进行各项活动。我们跟踪记录了一、二组幼儿的定向运动情况。发现孩子在小组活动中集体意识有所增加，没有一个孩子掉队。由于场地大，地形不熟悉，对孩子找到与图对应的标点有一定的挑战性。观察中有以下情况：

1看地图按图标顺序寻找到标点。

1虽然看地图，但没有按图标顺序寻找标点。

1灵机一动，看着大部队的踪迹寻找标点。

成功之处：

1由于宣传在前，因此每组都是孩子合作在看图寻宝，没有一组是家长包办的。

1没有一组放弃活动，全部完成了定向寻宝活动。

1没有一个小朋友掉队。

1活动中孩子们体验了寻宝的乐趣，提高了看地图的能力。

1感受和爸爸妈妈一起参与活动的乐趣。

问题：

1可以提供一些坚毅地图

1或者在比较难找的地方有一些简单的标识，如：转弯的剪头等，给幼儿一些暗示。