

# 最新银行五一活动文案(模板7篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 银行五一活动文案篇一

新的钟声，新的一年，新的祝福，新的期待。当小树又增加一个年轮，当春天又拥抱着大地，当冬天又露出灿烂的笑脸，时间老人领着我们又敲响了时间的大门。新的一年即将来临，为了让小朋友们过一个有意义的新年，大一班将举行庆元旦亲子联欢活动。

20xx年xx月24号

胜利幼儿园大一班

齐琛老师

- 1、英文报数，自我介绍。
- 2、珠心算表演展示。
- 3、选择游戏：“健康蔬果的秘密我知道。”

- 1、“我学你做。”

游戏准备：动物或生活物品图片若干。

然后做出相应的动作或表情由幼儿猜。

2、“击鼓传花一猜谜语。”

游戏准备：小球一个、小棒一个、谜语纸条若干

敲打桌子，敲打声停止球也停止传递。拿球者上前抽取一条谜语纸条念出内容由大家猜。

1、“我帮奶奶数鸡鸭。”

2、“人人叫我好儿童”

3、打击乐：“新年好”

欢乐的时光总是过得很快，希望的未来就在不远处等待，相信我们的明天会更加美好！胜利幼儿园新年联欢会到此结束，今天，这个快乐的’日子将永远留在我们的记忆里，为我们小朋友快乐的童年描上快乐的一笔，感谢各位家长的光临，我们衷心的祝愿大家新年快乐！也祝愿我们胜利幼儿园的明天更加辉煌，再见！

## 银行五一活动文案篇二

20xx年一季度全市主要银行金融机构存款基本都是增加的，同期我行存款是下降的，面对越来越激烈的存款竞争，制定一个完善而有效的存款营销策略成为当前最为迫切的前提！一个好的营销方案将会成为扩充市场、延伸品牌度的有效手段。

### 一、指导思想

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。

### 二、组织领导

成立\*\*支行“百日存款竞赛”工作领导小组，由行长王\*\*\*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。

### 三、目前存款现状

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）。

### 四、存款下降主要存在的问题

从\*\*支行存款的整个结构看，活期类存款的大幅波动，是\*\*存款不能持续稳定增长的关键点之一，储蓄存款源的匮乏，对单个帐户的过于依赖，是影响\*\*支行存款的持续稳定增长的主要原因之一。

#### （一）稳定性因素：

（1）由于受社会经济运行规律的影响，每年初都会有大量的易变性存款和准易性存款在短期内急聚沉淀到各金融机构。但该类存款流动性大、平均占用天数低，稳定性较差。在没有新的、相当量的新存款源补充的前提下，弥补该部分存款流出后留下巨大资金空缺，需要投入更大的精力和经历更长的修复过程。这是引起\*\*支行存款下滑的主要原因之一。

（2）个别客户的存款波动较大地影响到\*\*支行存款资金的稳定性，短期内还难以补足。

（3）居民消费需求不断增长，储蓄心理不断减弱。新客户群体的增长和老客户群体的维护工作需要不断改进服务，提供合适的金融产品才能跟上，加之各金融机构竞争激烈，也致使

**\*\*支行一季度存款工作开展较为困难。**

（4）新开立的存款帐户的数量大而质量欠缺，一些帐户开立后长期使用效率低，由于新增帐户存款余额的增长乏力，起不到推动作用，无疑浪费了前期投入的人力和物力成本。也是造成\*\*支行存款不能自然修复和回升的原因之一。

## （二）金融政策及居民心理因素：

商行属地方性银行，与国有商业银行相比，无论从营业环境、硬件设备、产品的科技含量、网络覆盖面，以及服务手段、服务内容，都不在同一个起跑线上。相对于国有商业银行强大的技术手段、雄厚的资金实力、坚实的国有体制后盾、以及几十年来在社会公众心目中树立积累起来的卓著信用。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。

## 五、营销策略

（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。

## 六、营销措施

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，行行全力争揽存款。

（二）以理财产品挖转存款：抓住理财产品收益高、发行期次多、资金回笼快等优势，将他行客户作为主攻点集中力量挖转，且要随时关注发行的大量信托理财产品到期时间，组织人员与大额储蓄客户进行了电话随访，与客户“零距离”接触，做到将所有信托理财产品和大额客户到期的存款都顺利转存。组织人员及时对公存客户帐面上大额存款资金进行了解，对暂时不用的存款为客户做好理财，提示转存为7天通知存款或定期存款，并做好其他业务的营销拓展工作，带动

保险、基金、黄金等理财产品的快速销售，带动储蓄存款稳定增长。

（三）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。

（四）以代发工资吸收存款：先以借款企业为突破口来办理代发工资业务，再通过和\*\*区、新市区、\*\*区工商局联系，以区域内所有企业为目标，以代发工资为突破口，二类支行和营销部门、综合业务部门协同营销，主动实施“一揽子”金融服务，促进存款、理财、电子银行等业务协同快速发展。

## 七、营销手段与方法

（一）落实营销环境：将营销措施落实到二类支行、营销部门负责人，要负责人引起高度重视，借以调动全员存款营销积极性，在全行树立起“抓存款就是抓效益，提高资金自给能力就是提高资产创立能力”的观念。其次在全行召开“人人抓存款”活动动员会议，组织全体员工认真学习营销活动方案，围绕任务目标统一全员思想，使大家从全局和长远的角度牢固树立服务客户、加快发展的意识。从营销环境上要落实从行领导到一般员工，人人坚守“团结激发活力、团结激发、团结激发斗志、团结创造奇迹”的信念。

（二）落实营销人员：要求窗口服务人员成为存款总量扩充的主力军。在对现实、潜在的优良客户进行分类排队的基础上，锁定目标客户，把握营销重点，开展高端营销和亲情营销。其次要加强营销部门的存贷款综合营销，强化以贷款带动存款的营销措施，确保客户资金在我行体内循环，降低实贷实付的影响。

## 银行五一活动文案篇三

根据关于开展金融知识普及月宣传活动方案的通知要求，苏州农商银行特制定金融知识普及月特色专题活动方案，现就有关活动方案通知汇报如下：

本行成立专项行动领导小组：

组长□xxx

副组长□xxx

组员□xx

由总行办公室负责具体宣传活动筹划、推动、开展情况，各个单位做好分工内工作。

本次活动旨在针对消费者金融知识的薄弱环节和金融需求，通过开展金融知识普及活动，帮助金融消费者和投资者理性选择适合自己的金融产品和服务，远离非法金融活动，主动适应数字金融时代的发展，着力做好电信网络诈骗的预防、识别和处置工作，提升金融消费者的金融知识和风险责任意识。

（一）筹备时期□20xx年8月31日前）总行办公室制定活动方案，仔细做好各项预备工作，并依照本方案积极筹备宣传活动工作。

（二）实施时期□20xx年9月1日至9月30日）各单位依照宣传工作方案，开展形式多样、内容丰富的“金融知识普及月”的宣传工作。

（三）总结时期□20xx年9月底）各单位将宣传工作的开展事情、做法及经验进行总结，以书面形式报送至总行办公室。

1. 做好宣传前期准备。一是制定宣传口号。充分协调线上、线下多渠道，深入研究宣传对象特点，结合实际案例撰写宣传内容，揭示当前非法金融活动惯用套路和手法，确保重点人群愿意听、能听懂、记得住，切实提高群众的警觉性和防范力。二是制作宣传海报。制作针对性强、通俗易懂的宣传海报、宣传折页，扩大宣传范围。（落实单位：办公室）

2. 做好线上宣传工作。要充分依托手机银行、网上银行、微信公众号、微信订阅号、抖音订阅号等网络载体，建立精准宣传机制，定期推送各类宣传内容。（落实单位：办公室、网络金融部）

3. 推动线下宣传工作。要充分发挥营业网点、助农取款服务点的物理优势，通过在led显示屏滚动播放宣传标语、厅堂摆放宣传海报、向客户发放宣传折页、工作人员现场讲解等多种方式，阐明远离非法金融活动，主动适应数字金融时代发展的重要性。结合走访工作，到农村、进社区、到商户进行宣传，做实做细宣传工作。（落实单位：办公室、运营管理部、各网点）

紧扣活动主题，将宣传内容分为两个系列：

（一）第一系列宣传内容以普及期货金融知识为主，内容包括但不限于金融基础知识、理财产品知识、以及最新的监管信息等。

（二）第二系列宣传内容以防范非法金融活动为要紧宣传内容。内容包含金融风险、非法诈骗风险、洗钱风险等案例信息。

运营管理部、网络金融部、办公室及各网点应于20xx年9月24日前将宣传总结报告及相关图片打包后通过云盘报送至办公室xx处。



## 银行五一活动文案篇四

为了迎接母亲节的到来，为母亲献上我们的一份祝福，同时也能回馈喜爱我行产品的客户，增加我们产品的营销量，提高支行在分行的排名。

传递“寸草心”对“三春晖”的浓浓爱意

xx银行xx分行营业部

5月6日-5月9日

xx银行全体客户

为迎接即将到来的母亲节，xx银行在5月6日-5月9日特别推出了“xx银行母亲节系列活动”。花语厅堂、微信上墙、微信贺卡，一系列的母亲节特别活动，将传递出“寸草心”对“三春晖”的浓浓爱意。参加者可以选择任何一种方式，用自己的行动为妈妈们献上祝福，让她们感受到春天般的温暖。线上活动：作为“xx银行xx分行营业部”微信公众号的粉丝，用户可以发送对母亲的祝福(可以是文字或照片)，参加微信上墙活动。在xx银行xx分行营业部大楼外的led大屏幕，粉丝的母亲们将看到祝福全城展示，让这份祝福“全民目击”。而在以“母爱永恒民生传承”为主题设计的三个贺卡模版“妈妈我爱你”；“母亲节，我在您身边”；“世界上最爱我的人”中，还可以享有编辑文字的定制权限，定制完成后可以分享给微信好友及朋友圈进行传播，让妈妈们感受“私人定制”的祝福。

线下活动主要包括：厅堂布置，赠送康乃馨，赠送蓝月亮洗衣液，赠送厨房餐具。

厅堂布置：为了让厅堂环绕着对伟大母亲浓浓的爱意，可在大厅门口摆上康乃馨，首先给进入厅堂的客户第一视觉的冲

击力。另外，对公区，理财区，现金区摆上迷你小盆栽。

礼品赠送：凡是购买黄金产品的客户均可赠送金玫瑰和一束康乃馨，并且有机会免费参加我行周四举办的化妆活动，先到先得，名额有限。针对年轻女客户，重点推荐周四化妆活动，针对中年以上女客户，重点推荐赠送蓝月亮洗衣液或厨房餐具。作为“xx银行xx分行营业部”微信公众号的粉丝，用户可以发送对母亲的祝福(可以是文字或照片)，参加微信上墙活动。在xx银行xx分行营业部大楼外的led大屏幕，粉丝的母亲们将看到祝福全城展示，让这份祝福“全民目击”。而在以“母爱永恒民生传承”为主题设计的三个贺卡模版“妈妈我爱你”；“母亲节，我在您身边”；“世界上最爱我的人”中，还可以享有编辑文字的定制权限，定制完成后可以分享给微信好友及朋友圈进行传播，让妈妈们感受“私人定制”的祝福。

由于距离母亲节仅有短暂的几天，因此在综合考虑了各种情况下，根据实际情况制定出此次活动方案。赠送客户礼品是根据我行现有的礼品来做安排的，并且此次母亲节的活动恰好赶在化妆活动之前，两次活动恰到好处的可以做个交叉，也可以增加营销的噱头。希望此次活动不仅仅是用于母亲节的活动营销，也可以应用到其他的各类活动，以及各类产品的营销，并且也可以增加我们的营销氛围。

## 银行五一活动文案篇五

招行第一年工作工资平均3000多一个月，做死做活，算到3500，才4一年，一分不花都用来投资不是，用来存也不是。同其他朋友比起来，的确亏。。。“你为什么到招商银行？”“你实习后还会选择留在这里么？”“国土资源管理多好的专业啊。。。 ”“不是身体累，是心累”“10万，那不是一眨眼的事情么？”

什么时候能够赚到我的第一个10万?为什么要同别人比，要同

自己比，时刻催促自己比以前进步，与时俱进。

新的师傅又教我撕回单了，撕回单容易，但老是撕老是撕眼就会绿，撕完回单还要根据借贷单把账目分类，多的还需要一张张编号。之后下午迫不及待学了分传票，这个稍微复杂，在相连的传票中首先顺序把传票(包括：贷方传票、副本□xxx□回单，借方传票)撕成一沓，把它们分成三类，过程中不能出错。\*注：相当重要，借方传票有一处上401，下211的不能有误，否则要特殊处理，不过今天没有遇到过。

招行个人业务比较多元化，公务会很多很杂，每个人都要了解清楚所有业务，实时帮助任何客户解决问题同时，还要适当介绍我们的业务。招行个人业务的份额应该还是不够四大银行多，在抢占市场份额和保持客户的工作上还有很多。招行的理念肯定是1234567多劳多得。勤力的企业文化，肯定能够改变我的懒惰性格。

## 银行五一活动文案篇六

刷银联卡，专享五一xxx电器补贴

20xx年月日至月

日。

在川所有xxx电器门店。

所有以62开头的银联卡持卡人，包括借记卡和信用卡。

(一) 刷银联卡专享特价电器

1. 活动时间：

xx月xx日至xx月xx日

2. 活动内容：银联卡持卡人在xxx电器门店，可以专享价格购买特惠机型。具体如下：

（1）普卡持卡人：可以购买近50款特价机型，涵盖彩电、冰箱、洗衣机、空调、手机、笔记本电脑、数码相机、厨卫、热水器、电压力锅、电饭煲、微波炉等12个品类，品牌涵盖索尼、三星、海尔、长虹[tcl]三洋、美的、格力、联想、惠普等知名畅销品牌。这些机型的售价显著低于同期市场价格（为同期市场价的8-9折），并低于同期网络销售价。包括如2888元的43寸三洋led彩电（市场价3788元），299元的20升海尔微波炉（市场价399元）等。在店内展示时，均贴上银联卡专享的标签，消费者只有刷银联卡才能专享优惠。

（2）白金卡持卡人：除了可购供给银联卡普卡持卡人的机型外，白金卡持卡人还可额外享受9种高端商品的特惠，包括夏普电视、大金空调等高档品牌，如60寸的夏普智能电视等。

（3）福农卡持卡人：在所有特价商品中，还在福农卡发行较多的地区，推出多款适合农场市场的银联福农卡专享机型。

## （二）刷银联卡专享电器补贴

1. 活动时间：

xx月xx日至xx月xx日

2. 活动内容：消费者在xxx门店刷银联卡（卡号62开头）购买电器，刷卡金额达到标准后，凭身份证可领取100元电器消费补贴券，每人限领1张。刷卡金额标准为：

（1）购小家电单件满800元补贴100元

（2）购彩电、冰箱、洗衣机、空调、厨卫、影音产品单件满1000元补贴100元

(3) 购手机、数码、电脑单件满20xx元补贴100元

注：补贴金额在最低成交价基础上抵扣100元（每台产品抵扣一次）；银联客户专享机型及特价机不参加该活动。

### （三）刷银联卡幸运大抽奖

1. 活动时间：4月20日至5月6日

2. 活动内容：银联卡持卡人在xxx门店刷卡消费符合“刷出现金补贴”活动的刷卡标准，即可参加抽奖活动。抽奖方式采取事后抽奖，以刮刮奖的形似抽取。

三等奖：价值100元以下奖品（具体见店堂公告）（2）4月29日至5月6日为第二阶段，奖品为：一等奖：5000元以下购买金额现金返还, 具体数量待定幸运奖：价值100元以下奖品（具体见店堂公告）

### （四）银联持卡人专场团购

1. 活动时间：4月28日

2. 活动内容：在部分成都xxx电器门店开展对银联卡持卡人举行的专场团购（具体方案另行通知）。

## 银行五一活动文案篇七

1、凡活动期间光临珠宝店的顾客，均可领取康乃馨一枝。

2、在珠宝店内消费满x元以上（折后价□□x婚纱影楼为您的父母免费拍摄婚纱照一套（执行方式：可在当地联合一家婚纱影楼，另外设计一套简单的婚纱照系列，并以“献给母亲的爱”为套系名称。）

3、结婚x周年以上的母亲，可凭相关证件，到珠宝领取精美礼品一份。（名额有限，赠完为止），并可享受折上x折优惠。