

# 银行元宵节活动方案(优秀8篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

## 银行元宵节活动方案篇一

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，全行全力争揽存款。

（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。

## 银行元宵节活动方案篇二

无

### 二、活动目的

以五一劳动节为契机，以吸引客户为活动目的，与社区客户互动，进行项目社区文化营造与感受，带动新老客户，提高我行社区银行人气，吸引客户群的关注度，扩大社区银行的影响力与认知度。

### 三、活动内容要点

#### 1、活动内容

## 1) 体感游戏吸眼球

为达到吸引新老客户群认识我社区银行，走进我社区银行，特举办此项游戏活动以达到令人瞩目的效果。每周安排固定时段，在我社区银行门口（或能力可及范围内）开展体感的游戏互动项目。此项游戏内容活动方式新颖脱俗，另外又起到一个全民健身的效果，定能吸引路过的客户，而这些驻足的客户，必定有我行正在寻找客户群体。另外：参加体感互动游戏的客户需在活动参加详情登记簿上签字留电话以作为我行客户信息来源。

2) 当客户吸引人群吸引至一定规模的时候，可继续开展有奖抢答环节。

到访客户既可体验体感游戏的乐趣，又可参加抢答问题的有奖回馈，宣传定能达到预期效果。

## 2、交流话题建议

抢答问题建议如下：

1) 某银行是哪年成立的？

2) 某银行的经营理念是什么？

3) 某银行理财产品产品规格有几种？问题可选择一些针对客户需求方面的。

## 3、宣传方式

(1) 在社区银行周边小区的报箱内投递活动广告；

(2) 在社区银行周边小区的电梯内、宣传栏张贴营销活动广告；

(3) 通过微信宣传活动信息;

#### 4、活动反馈与跟踪销售行动计划

根据活动的开展情况，由现场人员总结客户回答问题情况进行分析，有针对性的服务客户。对于参加游戏互动的客户，待游戏结束之后再进行有针对性的深度挖掘。

### 四、目标客户组织

#### 1、目标客户

目标客户包括：社区银行周边小区通过宣传慕名而来的到访客户，以及当天老带新客户；

#### 2、客户组织

约访的新老客户当日来我行，由接待人员进行简单了解后进行分流引导，咨询客户带到咨询区，参加游戏客户带至游戏区登记，游戏开始时间由固定人员讲述游戏方式及注意事项后开始互动游戏和抢答游戏，对于回答正确我行问题的客户给与渤海银行专属纪念品。

### 五、时间地点的安排

#### 1、时间

社区银行开业后的节假日或法定休息日均可

#### 2、地点

我行社区银行门口（或能力范围可及内）

六、费用预算（请详细列出各项费用名称，单价，数量，总价等）

xbox360体感游戏机1台3000元

纪念品100份0——500元（可用我行现有水杯或其他）

平板电视1台3000元（社区银行应自有此设备）

## 七、预期效果分析

### 1、通过本次活活动预计带来的业务量

业务量不敢保，人气量肯定暴增

### 2、通过本次活活动预计带来的影响

预期影响给客户留下深刻印象的同时，配合理财及储蓄产品的销售，大幅增加网点存款和业务量。

## 银行元宵节活动方案篇三

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。

## 银行元宵节活动方案篇四

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）。

## 银行元宵节活动方案篇五

凡是正在装修的业主，提供相应的材料及证明，即可参加xx定期的抽奖活动。奖品为一定价格内的装修套餐。

活动思路：这个活动主要的针对对象是正在装修的顾客，他们购买的目的性强，目标明确。而奖品又是他们现在所需要的，因此，参与的积极性相对较高。为防止出现意外情况和抽奖的公平公正性，活动的登记及抽奖券的发放，由xx负责。活动不需要提供数量太多的抽奖券，因为需要装修的顾客数量不是很多，抽奖券可以由xx打印制用。如能做到让顾客百份之百中奖，那么吸引力相对更高。活动的奖品由商户提供，分为一等奖3名，二等装6名，三等奖9名，纪念奖150名。抽奖细则参考之前xx抽奖活动。

## 银行元宵节活动方案篇六

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。

## 银行元宵节活动方案篇七

在20xx年新春来临之际，为进一步丰富广大干部职工的精神文化生活，展现干部职工的精神风貌，打造团结、和谐的团队精神，拟于20xx年春节前夕举办迎春联欢活动，现提出如下活动方案：

市财政局□xx银行。

暂定20xx年2月1日（星期五）晚上7：30-9：00。

待定。

市财政局全体人员155人（含离退休老干部□□xx银行有关人员，约300人左右。

1、主持人：市财政局□xx银行各派1名男主持人、1名女主持人。

2、节目安排：整场晚会控制在90分钟左右，计划安排10个左右节目。其中市财政局选送3-4个节目□xx银行选送4-5个节目。

3、晚会形式：

（1）设置幸运大抽奖环节：设特等奖2名，奖励价值500元物品；一等奖10名，奖励价值300元物品；二等奖20名，奖励价值200元物品；三等奖30名，奖励价值100元物品。所有奖项分别由两家单位领导抽取。

（2）设置游戏互动环节：在节目中穿插1-2轮互动游戏项目。

（3）歌曲中穿插交谊舞表演。

（4）邀请领导即兴演出。

（5）设置节目表演奖和游戏参与奖，对所有上台表演节目的和参加互动游戏的，给予小礼品奖励。

1、成立活动筹备工作组。为做好整个活动的组织协调工作，拟成立活动筹备工作组，组长建议由两家单位分管领导担任，成员由两家单位抽调相关人员组成。工作组下设节目、会务、

后勤三个小组，节目组负责节目编排、审核、互动游戏设置等相关工作，会务组负责舞台设计、场地布置及晚会现场等工作，后勤组负责物品采购、音响设备等后勤保障工作。

2、活动纪念品：为所有参加人员每人准备一份纪念品，按一定标准设置。

## 银行元宵节活动方案篇八

发行平阴县支行党支部组织全体党员开展丰富多彩的纪念活动，庆祝中国共产党建党94周年。

一、是增强“作风建设年”和“廉政及案件防范教育月”活动效果。组织全体党员积极参与上级行开展的作风建设年活动和廉政及案件防范的学习，集中收看总行、省行的党课视频讲座，每名党员都根据各自的工作岗位撰写心得体会，全体党员的精神面貌焕然一新，工作效率、工作质量得到提高，夏粮收购期间，率先在全省发放了首笔夏粮收购贷款3000万元。组织人员参加了省行营业部信贷业务知识竞赛获得团体第一名。

二、是在“六一儿童节”前夕，县行号召45岁以下团员青年开展捐助帮扶贫困学生活动，收到捐款600元，支行工会购买了书包、文具、励志书籍等一同送到洪范池镇石碑子小学贫困学生手中，得到学校和家长的一致好评。

三、是县行党支部组织全体党员及员工到本行所包村——平阴县洪范镇大黄村，走访慰问健在的建国初期第一任党支部书记，并参观了大黄村党支部带领村民修建的村路、半山上的机井以及农发行帮助筹建的“农村书屋”。通过参观，使全体党员了解了山区农村目前的贫困，增强了立足本职做好工作、为繁荣平阴农村社会经济做出贡献的使命感。

四、是组织召开党员大会，集中学习了《中国共产党纪律处

分条例》的部分章节，使全体党员对遵守党的纪律、维护党员队伍纯洁、保持党组织的坚强战斗力有了更加清晰的认识，增强了遵守党的纪律的自觉性。对纳新预备党员按照总行党委组织部制定的程序进行了表决。

五、是开展支部书记上党课，党支部书记王爱平同志结合县行实际为全体党员上了题目为“加强作风建设、做业务发展的先锋”的党课。

六、是表彰了评选出的2名县行级优秀党员，使全体党员学有榜样、比有事例，增强了全体党员争做“四优”共产党员的积极性。