

最新理财活动的策划方案(模板5篇)

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

理财活动的策划方案篇一

针对目前市场上投资种类繁多，投资者对理财产品风险掌控和承受能力的限制，迫使我们尽快对广大投资者选择一种风险接近于零的理财产品——黄金投资！

随着我们由传统的首饰型金店向传统型金店的转变，也使我们更需要更负责的.对广大投资者建立其黄金理财的理念和增强黄金理财的意识。通过讲座的形式让广大的投资者从知道黄金理财到了解黄金理财，从而树立起“藏金与民，富民强国”概念，达到黄金产品(金条和金币)销售的目的。根据目前实际情况，让投资者真正了解黄金理财是我们金融拓展部责无旁贷的职业使命，为此作出黄金讲座的计划。

1、目的

让广大投资者了解到黄金理财的必要性和重要性，使天一金行成为温州投资者做黄金理财的唯一选择。并且造最广泛的对黄金投资的心理需求和消费需求。

2、主题

天一金行介绍黄金理财知识讲座

20xx年x月x号(周x)

待定

公司原有大客户，自有积累客户。

1、准备工作

dv拍摄与刻录。主要内容：公司的介绍，黄金投资街头随机采风以及成交客户的访问。

邀请函、黄金销售托管合同、会议流程单制作。

2、讲座具体流程

第一部分□dv播放。天一金行介绍及黄金投资访问，包括街头采访和成交客户的访问。

第二部分：主持人介绍公司发展历程和公司现况等。介绍专家老师，以及老师讲演(理财讲座)，黄金的历史、发展、黄金基本知识、今后预期及与其他投资渠道的比较，优势所在，预期收益。

第三部分：黄金投资优惠活动方案的介绍及金银币定制业务的开展，彰显公司品质啊，体现公司实力等。

第四部分：各投资顾问针对自己客户进行答疑，签合同成交，或店面直接成交。

4、顾问资料夹：黄金相关资料。

1、公司领导给予支持与重视，相关部门予以配合。

2、加强分工协作，紧密配合，强调团队的整体形象与利益。

3、公司与部门同事以积极态度做好前期准备工作，电话和短信双管齐下的手段完成邀约工作。

1、dv费用

2、场地费用

3、老师费用

会议营销在市场销售是一种成熟的销售方式，提高企业形象，提升公司品牌的宣传。但在我部门尚属首次。此次讲座能够加深了新老客户对我们天一金行的认识。显示了公司在黄金理财的专业性和优质的服务，对公司产生信任和依靠，从而促使销售的完成和一定程度上起到了宣传的作用，促使客户达到可持续开发的目的，转变成公司的忠实客户。

1、前期物料准备、制作及协调

2、客户邀请(金融拓展部团队)

3、黄金分析师邀请

4、商定主持人

3、活动现场

理财活动的策划方案篇二

一、活动目的：

1、巩固及提升中海地产与安信证券的合作关系；

2、为安信证券vip客户提供增值服务，提高安信证券vip客户对银行的满意度；

4、经济讲师的讲解帮助客户了解市场，增长经济方面知识，帮助来宾投资增值，共同赢利。

二、活动主题：“把脉时局，掌握未来”——中海龙湾国际投资高峰论坛

三、活动时间：20__年7月28日(星期四)

四、活动地点：中山喜来登大酒店

五、活动形式：经济讲座

六、参与对象：

1、安信证券150人；

2、中海意向客户50人。

七、分工安排：

(一)活动公司

1、活动方案制定、沟通、流程制定及活动组织执行；

2、活动场地租用、现场包装、下午茶/茶点安排及；

3、活动舞台搭建；

4、提供活动主持人及讲师准备；

5、提供现场相关物料{背景板(舞台、签到、酒店门前)、抽奖箱及券等。

(二)安信证券

1、负责邀请中信证券vip客户(建议客户控制在150人)；

2、负责参与现场的客户签到及接待工作；

3、经济问答环节赠送礼品(50份)。

(三) 中海地产

- 1、活动相关费用支付;
- 2、媒体及意向客户邀请(建议客户控制在50人);
- 3、抽奖礼品;
- 4、中海龙湾国际项目讲解及资料准备。

八、活动流程：(见附表1)

九、费用预算：(见附表2)

中海龙湾国际项目讲解及资料准备。

理财活动的策划方案篇三

- 1、巩固及提升中海地产与安信证券的合作关系;
- 2、为安信证券vip客户提供增值服务，提高安信证券vip客户对银行的满意度;
- 4、经济讲师的讲解帮助客户了解市场，增长经济方面知识，帮助来宾投资增值，共同赢利。

20xx年7月28日(星期四)

中山喜来登大酒店

经济讲座

- 1、安信证券150人;

2、中海意向客户50人。

(一)活动公司

- 1、活动方案制定、沟通、流程制定及活动组织执行；
- 2、活动场地租用、现场包装、下午茶/茶点安排及；
- 3、活动舞台搭建；
- 4、提供活动主持人及讲师准备；
- 5、提供现场相关物料{背景板(舞台、签到、酒店门前)、抽奖箱及券等。

(二)安信证券

- 1、负责邀请中信证券vip客户(建议客户控制在150人)；
- 2、负责参与现场的客户签到及接待工作；
- 3、经济问答环节赠送礼品(50份)。

(三)中海地产

- 1、活动相关费用支付；
- 2、媒体及意向客户邀请(建议客户控制在50人)；
- 3、抽奖礼品；
- 4、中海龙湾国际项目讲解及资料准备。

(见附表1)

(见附表2)

中海龙湾国际项目讲解及资料准备。

理财活动的策划方案篇四

20__年9月__日----20__年9月__日

二、活动对象

我行圆鼎卡的客户

三、活动方案

(1)、活动期间我行圆鼎ic借记卡开通微信银行绑定我行圆鼎卡的客户均有机会赢得10元话费奖励（前200名）。

(2)、凡9月__日绑定的客户均可得到移动电源一个。

凡第70名及第93名绑定的客户可得到迷你音箱一个。

以上两项我行员工参与无效

(3)、凡绑定我行圆鼎卡的客户（含8月之前绑定的客户）均可参加幸运大转盘抽奖活动。奖品设置：

一等奖20名，高档电锅一个；

二等奖100名，移动电源一个；

三等奖300名，10元话费；

特别大奖：凡第70名及93名中二奖的客户可得价值500元品牌床上用品。

(4)、凡9月3日开通我行手机银行且成功转账2次的客户均可得到移动电源一个。

四、特别说明：中一、二等奖及相关宣传品的客户，由中奖人带身份证、中奖手机到_县_行电子银行部领取（总行六楼、__路汽车站西），活动方案(1)及三等奖在活动结束后由我行从后台统计直接汇入中奖人账户。

五、在法律允许的情况下，活动方案的最终解释权为沛县农商银行所有。

理财活动的策划方案篇五

通过理财活动让广大投资者了解到理财的必要性和重要性，投资者对理财产品风险掌控和承受能力的限制。今天小编带来了关于理财活动的一些策划方案，希望对您有所帮助。

一. 活动背景：基于银行同业竞争激烈，中间业务收入在银行利润中占比日趋提高，为了保证我行利润在20xx年仍然处于地区领先地位，特此举办新年感恩客户答谢会。

活动内容和目的：普及金融理财知识，让客户了解银行的理财产品，了解保险在人生中的重要性，让没有开办保险业务的网点实现银保业务零的突破；让客户在热烈的气氛中享受理财的乐趣。

二. 会议时间□20xx年1月20日下午3点—5点

三. 地点：长江宾馆会议厅

五. 参会单位：中国人寿保险公司某分公司、银行某分行

六. 嘉宾：银行分行行长、人保分公司总经理及相关客户经理

七. 会场布置:

讲台上设投影，大厅上方悬挂《新年感恩客户答谢会》红色横幅，悬挂彩带彩条，以示喜庆欢乐气氛。

会场中，设置长桌，高背座椅，桌上放置矿泉水、会议流程及笔。

八、活动要求:

- 1、银行客户经理于20xx年1月20日下午2:30分到达宾馆迎接客户，安排座位，请客户按桌牌就座。
2. 活动期间，银行客户经理负责全程维护客户，并跟踪客户需求，保证活动充分有效。
3. 客户经理负责客户签到，填写抽奖单。
4. 购买国寿产品5万元以上的签单客户均有赠送(由保险公司提供)。

九、经费预算：所有参会人员均有纪念品，由银行提供：一个包和一套健身用品50元，合计5000元。租用宾馆、客户奖品及饮料水果由保险公司提供，奖品为大小不同的四个档次的镀金财神组成。

十、会议流程:

- 1、会议开始：播放银行宣传片。10分钟
- 2、才艺展示：手语《感恩的心》，由银行人员提供。10分钟
3. 银行行长致答谢词。10分钟
4. 理财专家宣导《家庭理财规划方案》 30分钟

5. 签单礼品展示(专业礼仪有保险公司提供)10分钟
6. 签单绿色通道开通(20分钟)为现场签单客户发送礼品(由保险公司提供)
7. 现场第一次抽奖(三等奖三名, 奖品由保险公司提供)10分钟
8. 现在第二次抽奖(二等奖二名, 奖品由保险公司提供)5分钟
9. 现场第三次抽奖(一等奖一名, 奖品由保险公司提供)5分钟
10. 给本次参会人员发放纪念品。10分钟

会议结束, 整个会议用时大约2小时。

目的: 为更好的做好高端会员的维护工作, 提升顾客的满意度和忠诚度, 同时提升宣传, 推出作为城引领时尚的理念, 引导会员、客户的时尚理财意识, 特策划本次活动方案。

主题: “理财、投资城让您的生活更加丰富多彩!”

时间□20xx年5月27日(周日)上午9: 00

地点: 交通银行9楼会议室

邀请对象: 高端会员、客户130名

高端会员: 50名, 卖场专柜提供专柜a级老顾客、客户(非会员)30名, 商务酒店: 30名, 公司内部人员: 20名(自行报名)。

合作单位: 交通银行

理财讲师: 邀请华夏基金管理公司讲师: 窦明明

窦明明经理

西南政法大学经济学、法学双学士；澳大利亚国立大学商务硕士。出国前工作于深圳证券公司□20xx年回国后加入华夏基金，任山东省区域主管□20xx年度在山东省济南、烟台、威海、枣庄、临沂等地举办华夏理财365理财培训讲座共计三十余场，参加人次逾七千人，获得业内好评。

活动内容：

1、理财知识内容：

a□基金投资策略；

b□定期定额投资；

c□季度投资策略分析；

d□股指期货专题；

e□新基金vs老基金；

2、活动准备进程：

a□6月23日重点客户部与交通银行进行接洽，确定理财沙龙讲座的具体事情；

c□可现场报名，在广场会员服务中心、城会员服务中心均可报名参加，会员服务中心做好会员报名工作，内部报名，报至营销中心。

d□在5月25日，所有的宣传品全部到位□x展架放置完毕；

e□5月26日下午，现场准备工作全部准备完毕。

咨询电话：5197郭剑锋

重点客户部：5062郎丽莉

会员中心：5900/5181会员接待员

为深入、加强农行分行与x项目的合作，提升客户服务水平，满足客户投资理财需求，特举办本次高端客户投资理财沙龙。

一、活动背景

通过沙龙形式的交流与事件营销，结合销售经理、行业专家、投资理财专家的现场讲解介绍，推荐农行存贷通产品，实现个人贷款客户资金有效运用和理财增值；展示“金一”实物黄金品相，解读当前黄金市场热点，为客户呈上“黄金带来美好生活”的贵金属投资知识介绍；传达【x项目街铺】投资价值、购买价值，结合营销策略促成目标客户群现场成交或购买意向性。

二、目标客户

城区知名商会组织高层人士、投资理财意向强烈的成功人士及部分潜在客户。

三、活动主题

尊享理财，赢在未来

四、活动时间

201x年x月 xx日下午2:30-5:10

五、活动地点 xx大酒店x楼会议室

六、参加人员

1、五大商会等贵宾客户代表约50人。

2□x项目20人。

3、市分行行领导及、支行相关人员15人。

七、活动流程

序号 日期 时间 流程 人员

2 活动前3天 全天 客户短信邀约第一次;物料准备;一对 一营销人员培训。

4 活动当天 14: 30_14:45 迎宾、签到、发放礼品、放农行宣传片

5 14: 45_14:55 欢迎辞 行领导

7 活动后 全天 明确营销责任人后续跟踪营销

八、活动组织及人员分工

总指挥:

组长:

副组长:

(一) 人员整体安排

迎宾、签到、发放礼品、宣传折页(10人,、各2人,xx6人):

支行营销人员(6人,、各3人):

(一)方案拟定、筛选客户、讲课ppt准备、产品套餐和折页设计

(二)物料准备及摆放 x项目

(三)客户邀约(电话、短信)

(四)现场主持和讲课 等5人。(其中主持\存贷通\贵金属讲师农行提供)

(五)后期营销跟进 某支行\某支行\x项目营销人员 九、物料准备及预算(元)

序号 物料名称 数量 单价 合计

1 “一对一”营销手持页(红纸打印) /

2 产品宣传页(红纸打印) 自行打印 /

3 存贷通申请表、 30 自行提供 /

4 水果、茶水

5 迎宾绶带 4条 自行提供 /

6 贵宾礼品 50 400 20xx0

7 问答礼品 6 50 300

8 场地布置等

9 其他 1500。