

最新银行春节营销策划方案(实用5篇)

营销策划需要考虑产品的差异化竞争优势，以及市场的定位和目标客户特征。想要提升广告策划的实力？不妨参考以下一些优秀的广告策划范文，获取灵感与技巧。

银行春节营销策划方案篇一

通过此项活动大势渲染邮政品牌新形象，以现场造势及回馈客户活动来达到充分的影响力，吸引新客户、稳固老客户。现场收集新客户资料，通过优质的服务及后期有序的客户维护工作，将客户资源紧抓手中，以达到实现网点产能提升的最终目的。

二、活动说明

开业活动时间□xxxx年11月25日08：00开始

活动持续时间□xxxx年11月25日---27日

地点：南部县建兴镇牌坊街46号、建兴镇支行

三、活动前期准备工作

（一）、客户资源：

电话邀约客户不低于500户、电话联系各村村干部广播宣传邮政开业活动、22号逢场散发dm单、23、24号地毯式走访商户发放dm单（每日下班前汇总当日电话邀约、联系村干部、逢场派dm单、随机走访邀约的商户具体的反馈数据，以达到统计当日实际意向参与开业时期的客户总数。24日最后制作数据参考表以预估开业时来访客户总数）。

（二）开业所需要的物质

- 1、花篮、氛围营造的多彩小气球、大红中国结、植物盆景、开业横幅、气拱门、开业当天鞭炮。
- 2、舞台、音响设备、话筒、活动当天播放的音乐（提前下载）
- 3、邀请腰鼓团队、游街活动展示板制作□dm单页制作、奖项设置的爆炸贴
- 3、登记处凳子和桌子，礼品发放处凳子及桌子，免费抽奖处桌椅、抽奖箱2个，星级客户的标识标签，奖箱内乒乓球（设置不同奖品的奖项名称）、客户信息登记表、活动参与流程及须知的x展架。
- 4、所需的各类实物奖品的采购、

四、开业当天的活动流程

- 1、7点所有岗位人员到位，检查各岗位负责人职责所需的物料是否安排妥当。
- 2、8点开业典礼正式启动，放鞭炮。放音乐
- 3、8点--11点腰鼓队巡街造势，广泛宣传邮政新网点乔迁开业及活动信息。

五、开业当天人员分工及岗位职责内容

（一）、开业时营业厅室内岗位设置及人员分工：

- 1、营业厅室内登记来访客户信息处，负责人主要负责当日来宾的信息采集，另外对客户的星级系数进行识别（具体识别操作方式方法待定），并发放对应的星级标示便签给与客户，

然后指引客户到礼品领取处排队领取精美礼品。

星级客户系数的参考依据：

- (1)、50万以上客户五星级客户
- (4)、5-10万客户二星级客户
- (5)、1-5万一星级客户

2、礼品派发处，负责人主要核实客户手中星级系数标示便签上内容，发放对应星级的礼品；另外主要负责礼品的存放及安全，保管礼品及开业结束后对礼品总数的核算和归库。

星级客户系数的参考依据：

- (1)、50万以上客户五星级客户赠送洗澡机一台
- (4)、5-10万客户二星级客户赠送食用油或大米一袋
- (5)、1-5万一星级客户赠送指甲钳1套

3、营业厅室内两位工作人员负责流动解答和指引客户；主要讲解当日开业的活动内容，引导客户到指定区域办理相应业务（vip客户引导至vip专柜办理，注要设别手持大量现金的客户指引到vip柜台）；维持现场厅堂内的人流秩序，适当协助登记信息处a负责人的工作和礼品派发处b的工作。

（二）、开业当天厅外的布置及人员分工：

以下所有人员负责开业当天营业厅外景活动氛围布置：营业厅正门利用拱形门，通道铺上红地毯连接营业厅。租用婚庆公司音响，搭建抽奖小舞台。

2、客户信息登记，对第一次来访的客户和非邮政的储蓄客户做信息登记□邀请客户参与免费抽奖活动□负责免费抽奖的客户派发礼品，并负责礼品数量的补寄。

针对新客户的免费抽奖箱奖项设置：

一等奖□xxx□

二等奖□xxx□

三等奖□xxx□

幸运奖、谢谢参与口袋一份

针对已在厅内办理业务的老客户设置的幸运抽奖，奖项设置：

一等奖□xxxx

二等奖□xxxx

银行春节营销策划方案篇二

本次活动中的“中银都市卡发卡营销活动”、“中银信用卡用卡营销活动”产生的礼品费用分别由省行及总行承担。

本次活动中的本地活动产生的活动营销费用（含5家县支行），由本部及县支行共同承担。预计分行承担20万元，由县支行配套承担合计10万元。

（2）宣传费用

1、宣传物料费

a□中银都市卡发卡营销活动：

网点写真海报：190张，每张30元，总计5700元

宣传单页：30000张，每张0.15元，总计4500元

代发工资户、小区小海报：1000张，每张3元，总计3000张b□
中银卡用卡营销活动：

网点写真海报：190张，每张30元，总计5700元

2、广告宣传费

苏州城区所有广告宣传资源采用分行办公室xx年媒体广告采购项目（具体执行情况，须经过商议后决定。如办公室无法根据上述广告宣传要求安排广告宣传项目的，分行卡部将视情况自行追加相关广告费用投入）。彩信宣传费用由卡部承担。

支行所有广告宣传，应由支行银行卡条线主动向行内争取资源或自行安排宣传营销项目。相关费用自理。

分行银行卡部在本次活动中预计支出总费用约为：22万元。

银行春节营销策划方案篇三

（一）、客户资源：

电话邀约客户不低于500户、电话联系各村村干部广播宣传邮政开业活动、22号逢场散发dm单、23、24号地毯式走访商户发放dm单(每日下班前汇总当日电话邀约、联系村干部、逢场派dm单、随机走访邀约的商户具体的反馈数据，以达到统计当日实际意向参与开业时期的客户总数。24日最后制作数据参考表以预估开业时来访客户总数)。

（二）开业所需要的物质

1、花篮、氛围营造的多彩小气球、大红中国结、植物盆景、开业横幅、气拱门、开业当天鞭炮。

2、舞台、音响设备、话筒、活动当天播放的音乐(提前下载)

3、邀请腰鼓团队、游街活动展示板制作□dm单页制作、奖项设置的爆炸贴

3、登记处凳子和桌子，礼品发放处凳子及桌子，免费抽奖处桌椅、抽奖箱2个，星级客户的标识标签，奖箱内乒乓球(设置不同奖品的奖项名称)、客户信息登记表、活动参与流程及须知的x展架。

4、所需的. 各类实物奖品的采购、

银行春节营销策划方案篇四

通过本次系列活动，全支行个人银行业务力争实现以下目标：

(1)使周围潜在客户明确知晓我行所处位置，了解浦发银行及相关产品优势特色，逐步前来在我行开办业务。

(2)开展产品宣传，抓住年末存款回流的机会，抢占市场份额。

(3)争取在2月底储蓄存款余额突破2千万元；三方存管资产市值突破2千万元；个贷发放量超过2千万元；新股直通车签约金额超过600万元；为我行后续开展个金业务奠定基础。

银行春节营销策划方案篇五

活动主题：名家春联派送，百万红包祝福活动时间□20xx年2月8—2月15日

活动对象：

- 1、前期已成交老客户；
- 2、前期登记意向客户；
- 3、前期来电来访客户；
- 4、活动期间上门客户。

活动地点□xxx售楼部活动内容：

本次活动主要分：名家现场书写春联、按照客户需求自行挑选春联、老客户送糯米

活动物料：

背景板（结合活动现场做□□x展架（优惠政策）、彩虹门（条幅）、音响设备一套

笔墨纸砚、春联红纸、案台

老售楼处大喷绘布，促春联活动广告。活动预算

a□活动目的

针对本项目前期已成交客群及来电/来访的分布情况分析。拓客地方为逢集集结点。同时展开乡镇沿街街铺扫铺工作。

乡镇选择由营销部拟定为以下5个乡镇：常坟、找郢乡、古城、河溜、双沟。

c□活动时间

根据各乡镇的赶集情况，将时间暂定为：

注：乡镇巡演拓客之前需先进行踩点，确定巡演位置及相关申请报备。

d□县城扫楼

时间：2月10日——2月15日，6天内全部扫完。费用：每人每天60—80元

e□汽车站派发

时间：2月10日——2月17日，每天上下午都有人在派发，保证返乡人员能第一时间了解项情况。

费用：2人，每天60——80元/人

f□活动主题：西湾国际首付三万让爱回家

g□宣传方式

- 1、活动演出现场，演出+有奖问答；
- 2、集市中心小蜜蜂派单+扫街派单；
- 3、置业顾问现场登记和接受咨询。

h□活动内容

- 1、现场演出
- 2、有奖问答（活动前发dm单页，根据dm单页内容简单提问）
- 3、置业顾问现场咨询

k□演出地点及现场布置

1、演出区：演出地点及演出现场布置（活动公司确定）

2、咨询区：咨询桌一张、椅2张；

手提袋（内含dm、抽纸、扑克牌）；签字笔、客户信息登记表等。

l、活动流程

m、礼品

1、互动礼品：扑克牌；

2、问答礼品：扑克牌、抽纸盒；

n、现场工作人员安排：

v、前期筹备进度

活动公司、演出内容、拓客乡镇、各种礼品、物料、展台等均在乡镇拓客前一日点清、确定并装车完毕。

a、8、9号两栋楼做墙体广告，红底黄字

与吊车司机联系好，使用吊车挂

b、转角围墙

为了更好展示项目，转角围墙遮挡广告牌的部份拆除，以更全面的展现广告牌的作用，三块做成一块。

主题logo

倚水而居不争山湖春节钜惠，立减200元每平

c□条幅200

主题：西湾国际纯水岸观景房，春节钜惠每平立减200元主要乡镇区域

d□单张

2.6日印刷，9号早上到，10号单张全部到位数量：50000份

e□围墙广告

2月5号喷，2月7号挂