

2023年期货投资理财方案(通用5篇)

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

期货投资理财方案篇一

现在人们的理财意识越来越高，经常在网上看见大家问，10万元如何投资理财?手头有10万元做什么投资好?工薪族怎么理财等问题，跟大家说说理财那点事儿，目前大家常用到的比较流行的理财方式，和投资理财需要注意的一些事项。

首先要学会记账，了解自己的收入和支出情况，总结出合理的花钱计划，这是最基本的理财方式。其次，储蓄，贮备好应对意外状况的资金。这部分可以使活期存款，流动性比较强。最后，剩下余款用作投资理财，债券基金这是用来保值的，应对银行越来越低的利息。基金定投、股票、p2p网贷等，视自己的投资目标，选择风险种类，是赔是赚完全靠自己了(小编在这里不能推荐具体项目，因为没有项目是稳赚不赔的)

- 1、要注意合法性，
- 2、要结合自己的财务状况。
- 3、要了解自身的抗风险程度。
- 4、选择合理的投资期限和收益预期。

每个人投资的偏好和目标都不一样，根据以上因素判断，随着市场变化总结经验。不竟是10万元如何投资理财的问题，5000、1万、5万、20万或者更多都是能迎刃而解，科学

的理财方式也是从大家的日常经验中总结出来的财富。

期货投资理财方案篇二

一、背景资料

1、银行产品简介

动产（仓单）质押业务是中国兴业银行为客户提供的更为方便、快捷的金融服务。指客户以其合法所有且符合本行规定的动产或仓单质押，我行据此给予授信用于满足其生产经营流动资金需求。质押授信业务项下信用业务主要包括短期流动资金贷款、贸易融资、贴现、承兑、商票保贴等。

经过分析得出，三一重工股份有限公司主要从事工程机械的研发、制造、销售，是中国最大、全球第六的工程机械制造商。目前，三一混凝土机械、挖掘机、履带起重机、旋挖钻机已成为国内第一品牌，混凝土输送泵车、混凝土输送泵和全液压压路机市场占有率居国内首位，泵车产量居世界首位，是全球最大的混凝土机械制造企业。因此对应的其所需要稳固市场份额，扩大销售量，那么就需要一项专门的银行产品来解决公司稳定的购销渠道和保证资金链的完整度，那么票据的办理问题的理财产品就显得由为需要，兴业银行推出的“动产（仓单）押质受信”产品，则可以则正好可以满足三一重工股份有限公司对于这一部分的要求，可以充分的满足其生产经营流动资金需求。

2、竞争对手分析

□1□swot分析：

二、营销目标

向外界推广“动产（仓单）质押业务”，使兴业银行的新产品业务更为客户所了解。以扩大业务规模和提高银行信誉为目的，注重产品的创新发展，牢牢把握现有的客户，同时重视新客户的拓展，使其他具有潜在需求的客户对本银行的产品产生足够兴趣，对民生银行品牌的初步认可，催生出购买欲望，主动询问客户占有相当比例。不仅如此，对于所需要营销的集团——三一重工股份有限公司，这款产品对于公司可以使公司更加有效的进行资金的周转，利用银行资金，实现杠杆采购，减少应收账款，扶持经销商共同发展，扩大市场份额；密切与生产商和银行关系，利用生产商实力，易于获得银行融资支持，增强销售竞争优势。加快资金回笼，增加批量销售量，抢占市场份额。

三、营销计划

1、营销渠道：

（1）普遍性销售。在兴业银行的分支行网点处，要求银行的柜台人员对每位有意向的客户提供此类产品及服务。这是最直接、高效的营销形式，既节约相应的销售费用，又能很快的让客户熟知产品的特性。

（2）专营性销售。利用在本行开户的相关企业的稳定的客户源，向其中符合条件的一些中、大型企业推销，可以通过电话访问、登门拜访等方式，向其介绍本产品的特性，既可有效的提高销售效率，又能增加产品的市场份额。

（3）利用atm□pos自助设备等银行的外部服务设备，通过在提取款项的过程中发布广告、提供产品信息、，从而提高该产品的知名度。

（4）利用公交站牌和大、小型的户外广告牌，刊登介绍本产品的特性广告，做到产品良好的普及性。

(5) 选择中间商代理。由兴业银行授权代理销售产品的人员，代表本银行到客户居所、工作地点等场所面对面地为客户分析保障需求、介绍产品特色，完成产品的销售，并为客户提供相关后续服务。

2、营销理念：

(一)、以客户为中心的，注重个性化、优质化、差异化、效率化服务。形成良好的售后咨询服务联系群，方便解决客户的各种疑惑和要求，为他们提供全方位的银行服务。

(二)、以银行业务为主，品牌化、专业化营销。对外业务是所有商业银行的生存之本，既要满足大多数客户的需求，也要聚焦优质行业客户，拉动银行产品的发展。充分发挥自身优势，营销全国性行业大客户。

(三)、以产品为中心，形成全面的客户评价机制，第一时间了解客户的需求。在对外理财方面的卖点主要集中在现金管理、投资增值等方面，要突出银行产品的优势进行营销，使企业通过加强对流动资金的规划，使银企双方实现双赢。

四、促销计划

1、促销策略：（1）利用在本行开户的相关企业的稳定的客户源，指派银行的工作人员向其中符合条件的一些中、大型企业推销，可以通过登门拜访的方式，向其介绍本产品的特性，既可有效的提高销售效率，又能增加产品的市场份额。

（2）向原有的老客户提供体验式服务，将“动产（仓单）质押业务”给客户免费体验一段时间，让其亲身体会该产品的便捷、高效的特性。更直接、有效的推广本产品。

（3）采用电话直销的方式以电话为主要沟通手段，合理地利用原有客户资源，与客户取得直接联系，并完成保产品的推

介、咨询、报价、保单条件确认等主要营销过程的新型营销模式。这种方式简便，灵活，成本低。

(4) 采取让银行理财人员深入到各家规模公司去进行营销推广，先进行初步的沟通，让各家公司的管理人员对于“动产（仓单）质押业务”有一定的了解，再推荐使用该产品。

(5) 广告方式。利用公交站牌和各大、小型的户外广告牌，刊登介绍本产品的特性广告，还可以通过各大媒体如新浪、搜狐、新华网等以按钮或通栏广告的形式向全体公众告知“动产（仓单）质押业务”的信息，做到产品良好的普及性。通过这种方式，可以更加广泛的宣传新产品，提高知名度，在产品推出的初期能快速地进入市场，有利先一步抢占市场份额。

2、促销理念：

通过独特的，市场化的经营运作模式，发掘新的市场机会，开发培育新的市场核心客户，为他们开辟更大的发展空间。要通过提供专业水准的服务，使客户资产价值增加，让客户享受增值服务，实现共生共赢，共同发展的合作模式，使其经营风险降低，运营效率提高，并通过提供产品的服务，达成持续赢利的目标。适应当前经济金融发展趋势的变革，为银行将来的开辟一条更广阔的发展路途。

1、在每月理财销售计划公布后，按之前格式制作当月理财宣传页，贴于公司醒目位置。

2、利用晨会等时间向每一位员工讲明本次销售的理财产品的名称、期限、收益率等客户关心的事项，给每一位员工发放宣传页，以便顾客问都能做出正确解答，同时也提高了员工的全员营销意识。

3、给价值客户发送短信，及时告知理财讯息，以便价值客户了解最新理财资讯。

4、统计当月到期理财名单，在到期前逐一给客户打电话，询问购买意向，并帮助客户选择合适的理财产品，同时也可了解客户资金流向，通过客户了解其他银行的理财销售计划和销售方式，做到知己知彼，便于我行改进不足，提供更好的服务。

5、在每次销售前和销售后，都及时做好记录和统计工作。做到心中有数，以便在销售日当天安排客户有序的购买，在销售完毕后对客户各项信息资料进行分类归集和系统分析。

放传单，并纪录意向客户姓名电话。

7、在营业室内，做好理财推介和客户推广工作，对主动询问客户做好资料留存和定期回访工作。

在理财的营销中，善于发现和总结。建立、健全的客户档案，保持并加深与客户的联系，定期与客户沟通，对优质客户实施预约服务和跟踪服务。分析客户信息，对客户进行分类，不同客户采取不同的营销方式。瞄准重点客户，通过理财为基点，发现其可挖掘的其他需求，对其实施精准营销、一站式营销、公私联动式营销，利用专业的服务、多样的产品留住客户，从而扩增优质客户规模，充分体现优质客户的价值，以期达到与客户共同实现双赢的发展目标。

一、前言

债券基金，又称为债券型基金，是指专门投资于债券的基金，它通过集中众多投资者的资金，对债券进行组合投资，寻求较为稳定的收益。根据中国证监会对基金类别的分类标准，基金资产80%以上投资于债券的为债券基金。债券基金也可以有一小部分资金投资于股票市场，另外，投资于可转债和打新股也是债券基金获得收益的重要渠道。

二、市场环境分析

（一）行业情势分析

从全球基金业的发展看，20世纪80年代以后，随着世界经济的高速增长和全球经济一体化的迅速发展，受美国与其他发达国家基金业的发展对促进资本市场的健康发展经验的启示，一些发展中国家也认识到基金的重要性，对基金业的发展普遍持积极的态度，相继制定了一系列法律、法规，使基金在世界范围内得到了普及发展。根据美国投资公司协会[ici]的统计，截至20xx年末，全球共同基金的资产规模已达到18.97万亿美元，我国已成为全球第十大基金市场。

（二）市场情况分析

证券投资基金是一种集中资金、专业理财、组合投资、分散风险的集合投资方式。一方面，它通过发行基金份额的形式面向投资人募集资金；另一方面，将募集的资金，通过专业理财、分散投资的方式投资于资本市场。其独特的制度优势促使其不断发展壮大，在金融体系中的地位和作用也不断上升。在1998年3月，南方基金管理公司和国泰基金管理公司分别发起设立了两规模均为20亿元的封闭式基金——基金开元和基金金泰以来，后起的各家基金公司纷纷发起多只基金。例如：银河基金的银河债券、招商基金的招商安本等。

（三）竞争者分析

1、主要竞争对手分析：

截至20xx年末，我国基金管理公司有60家，都拥有自己独特的基金品种。从出售的基金来看，现在几乎都为开放式基金，而这些开放基金中也分为股票型、混合型、债券型、保本型和etf]而受到全球金融危机的影响，债券型基金做为一种相对低风险的基金做为较优选择。

2、其他竞争对手分析：

股票：受到全球金融危机的影响，上证在3000大关失守之后，一直都都在2800上下浮动，有涨有跌，风险较大，收益不稳。

保险：具有保障生命和经济回报的双重价值，但保险的期限过长，提前支取会损失本金。 储蓄：风险小、方式期限灵活多样、简单方便、收益相对较低。

（四）企业情况及产品分析

招商基金管理有限公司于2002年12月27日经中国证监会证监基金字

[2002]100号文批准设立，是中国第一家中外合资基金管理公司。公司由招商证券股份有限公司[ing asset management b.v.(荷兰投资)、中电财务有限公司、中国华能财务有限责任公司、中远财务有限责任公司共同投资组建。公司的注册资本为人民币一亿六千万元[rmb 1600000000 元)，其中，招商证券股份有限公司持有40%股权，荷兰投资持有30%股权，其他三家财务公司各持股权10%。

公司主要中方股东招商证券股份有限公司成立于1991年7月，是最早成立的全国性的综合类券商之一。公司注册资本24亿元，在全国拥有32个营业部，各项经营指标均位居国内券商前十名。

公司外方股东荷兰投资是ing集团的专门从事资产管理业务的全资子公司[ing集团是全球最大的多元化金融集团之一，其金融服务网遍及全球60多个国家，活跃于银行保险及资产管理业[ing集团11.5万名员工通过其丰富的环球经验为全球超过6,000万名顾客提供综合金融服务。根据2015年7月《财富》杂志全球500大企业排名，以上市寿险公司计算[ing集团在资产及盈利两项均名列第1，而以全球最大企业资产值计算则名列第12。根据2015年4月福布斯杂志全球2,000

大企业排名以销售额盈利资产及市值计算King集团名列第12。

公司本着“诚信、融合、创新、卓越”的经营理念，力争成为客户推崇、股东满意、员工热爱，并具有国际竞争力的专业化的资产管理公司。

招商安本增利债券型证券投资基金（以下简称“本基金”）经中国证券监督管理委员会2015年5月23日《关于同意招商安本增利债券型证券投资基金募集的批复》（证监基金字〔2015〕99号文）核准公开募集。本基金的基金合同于2015年7月11日正式生效。本基金为契约型开放式。

产品特点分析：

（一）低风险，低收益。由于债券型基金的投资对象——债券收益稳定、风险也较小，所以，债券型基金风险较小，但是同时由于债券是固定收益产品，因此相对于股票基金，债券基金风险低但回报率也不高。

（二）费用较低。由于债券投资管理不如股票投资管理复杂，因此债券基金的管理费也相对较低。

（三）收益稳定。投资于债券定期都有利息回报，到期还承诺还本付息，因此债券基金的收益较为稳定。

（四）注重当期收益。债券基金主要追求当期较为固定的收入，相对于股票基金而言缺乏增值的潜力，较适合于不愿过多冒险，谋求当期稳定收益的投资者。

三、目标市场及客户分析

（一）市场目标

1、树立及巩固招商基金公司自身的品牌形象，与消费者的有

效沟通，加强情感联系，进一步提高品牌知名度。

2、加强风险的管理，不断提高产品的'收益满足客户需求。

3、通过专业投资，保证每位客户的收益率。

4、发掘潜在客户，提高融资效益。

四、销售策略分析

由于基金一类的金融理财产品是不宜公共媒体做宣传，所以，建设客户的方式就相对单一一些，就是在基金公司或其资金托管机构进行推广。

当然，口口相传的口碑效应是不受法律法规限制的，故而，良好的效益、优质的服务都能成为人们称颂与力推的产品。

于基金都是没有什么具体概念的，尤其是在现今这个金融理财产品遍地的社会里，多了就会挑花眼，只要你说的让其动心，那就成了。

并且，现在销售过程中，也常常用一些小礼品做为购买产品或者参加活动的奖励。这种类似大人哄小孩的方式却也是相当有效的一种方法。

销售洽谈主要是要给对方全面的讲述此款产品的优势与基金管理人的能力与相应成就。这些具体的数据与事例都是比较有说服力的，比较能让人信服。

在销售成交，制定合同的时候（其实，基金这类的产品，合同都是统一的，接下的，都是针对该份合同制定的想法。），应该将一切可能出现的异议处理方式都一一的详尽的写入合同之中，以免将来有不必要的纠纷。

五、营销活动方案设计

之前，有提到，基金此类产品是不适宜公共媒体宣传的，但是，公司品牌却是可以的，所以，我设计了以下方案。

招商迎新，元旦福临

1. 活动时间□20xx年12月31号

2. 活动地点：招商先锋基金代理点

3. 活动目的：庆祝2015年元旦，为人民服务，建立公共关系，树立品牌，扩大销售业绩。

4. 内容：

这天进行优待服务，凡是来开户的都有礼品相送，有纪念价值并赠送当晚本公司的迎新晚会，凭票出席。

5. 实施细节：

20xx年12月31号9点开始，凡是在20xx年12月31日来我们营业部开户等一些手续办理，我们会以最好的服务来接待，来开户的人按照号码可以有机会抽奖，我们进行幸运基民送开户礼物，比如送礼品油，纪念品、当晚本公司的迎新晚会（凭票出席）等。这个活动的主要目的，迎接20xx年元旦，我们用行动迎接新的一年，希望新的一年里，大家都会顺顺利利。主要是设立品牌形象，给大家留个品牌意识，能够带来更多的效益和顾客。

一、前言

债券基金，又称为债券型基金，是指专门投资于债券的基金，它通过集中众多投资者的资金，对债券进行组合投资，寻求较为稳定的收益。根据中国证监会对基金类别的分类标准，基金资产80%以上投资于债券的为债券基金。债券基金也可以

有一小部分资金投资于股票市场，另外，投资于可转债和打新股也是债券基金获得收益的重要渠道。

二、市场环境分析

（一）行业情势分析

从全球基金业的发展看，20世纪80年代以后，随着世界经济的高速增长和全球经济一体化的迅速发展，受美国与其他发达国家基金业的发展对促进资本市场的健康发展经验的启示，一些发展中国家也认识到基金的重要性，对基金业的发展普遍持积极的态度，相继制定了一系列法律、法规，使基金在世界范围内得到了普及发展。根据美国投资公司协会〔ICI〕的统计，截至2015年末，全球共同基金的资产规模已达到18.97万亿美元，我国已成为全球第十大基金市场。

（二）市场情况分析

1

《销售（营销）技巧》课程考试方案

3月，南方基金管理公司和国泰基金管理公司分别发起设立了两规模均为20亿元的封闭式基金——基金开元和基金金泰以来，后起的各家基金公司纷纷发起多只基金。例如：银河基金的银河债券〔XX基金的XX安本等。

（三）竞争者分析

1、主要竞争对手分析：

截至2015年末，我国基金管理公司有60家，都拥有自己独特的基金品种。从出售的基金来看，现在几乎都为开放式基金，而这些开放基金中也分为股票型、混合型、债券型、保本型

和etf而受到全球金融危机的影响，债券型基金作为一种相对低风险的基金做为较优选择。

2、其他竞争对手分析：

股票：受到全球金融危机的影响，上证在3000大关失守之后，一直都都在2800上下浮动，有涨有跌，风险较大，收益不稳。

保险：具有保障生命和经济回报的双重价值，但保险的期限过长，提前支取会损失本金。

储蓄：风险小、方式期限灵活多样、简单方便、收益相对较低。

（四）企业情况及产品分析

xx基金管理有限公司于2002年12月27日经中国证监会证监基金字

2

有限公司持有40%股权，荷兰投资持有30%股权，其他三家财务公司各持股权10%。

公司主要中方股东xx证券股份有限公司成立于1991年7月，是最早成立的全国性的综合类券商之一。公司注册资本24亿元，在全国拥有32个营业部，各项经营指标均位居国内券商前十名。

公司外方股东荷兰投资是ing集团的专门从事资产管理业务的全资子公司。ing集团是全球最大的多元化金融集团之一，其金融服务网遍及全球60多个国家，活跃于银行保险及资产管理业。

xx安本增利债券型证券投资基金（以下简称“本基金”）经中国证券监督管理委员会2015年5月23日《关于同意xx安本增利债券型证券投资基金募集的批复》（证监基金字〔2015〕99号文）核准公开募集。本基金的基金合同于2015年7月11日正式生效。本基金为契约型开放式。

产品特点分析：

（一）低风险，低收益。由于债券型基金的投资对象——债券收益稳定、风险也较小，所以，债券型基金风险较小，但是同时由于债券是固定收益产品，因此相对于股票基金，债券基金风险低但回报率也不高。

（二）费用较低。由于债券投资管理不如股票投资管理复杂，因此债券基金的管理费也相对较低。

（三）收益稳定。投资于债券定期都有利息回报，到期还承诺还本付息，因此债券基金的收益较为稳定。

（四）注重当期收益。债券基金主要追求当期较为固定的收入，相对于股票基金而言缺乏增值的潜力，较适合于不愿过多冒险，谋求当期稳定收益的投资者。

三、swot分析

（一）优势

1、风险较低。债券基金通过集中投资者的资金对不同的债券进行组合投资，能有效降低单个投资者直接投资于某种债券可能面临的风险。

投资于债券基金则可以分享专家经营的成果。

3、流动性强。投资者如果投资于非流通债券。只有到期才能

兑现，而通过债券基金间接投资于债券，则可以获取很高的流动性，随时可将持有的债券基金转让或赎回。

（二）劣势

1、投资人购买债券基金可以随时变现，流动性好。投资者可以以申请当日的基金单位资产净值为基准随时赎回，而投资者如果投资于银行定期存款、凭证式国债，则变现较为困难，并且要承担很高的提前兑付的利息损失。

2、相对于投资人自己直接投资债券，购买债券型基金可享受多种特殊待遇，获得更高收益。例如，可以间接进入债券发行市场，获得更多投资机会；可以进入银行间市场，持有付息更高的金融债；可以进入回购市场，享受融资申购新股和无风险逆回购利息收入的超级机构投资者待遇；基金现金资产存放于托管银行，享受1.89%的同业活期存款利率，远高于居民和企业0.72%（含利息税）的活期存款利率；享受各种税收优惠。申购、赎回时均不必交纳印花税，所得分红也可免交所得税；还可享受基金进行债券投资的低交易成本。

（三）机会

如今，债券型基金动辄20多亿元的发行规模，是目前股票型基金所不能企及的。公开信息显示□xx信用添利基金募集21.4亿元，同期发行的xx深圳100指数型基金仅募集6.62亿元。业内人士认为，证券市场震荡走弱，投资者避险情绪催生了投资债券型基金的热情。

（四）威胁

对于普通债券而言，两个基本要素是利率敏感程度与信用素质。债券价格的涨跌与利率的升降成反向关系。债券基金的信用取决于其所投资债券的信用等级。

四、目标市场及客户分析

（一）市场目标

- 1、树立及巩固中行基金公司自身的品牌形象，与消费者的有效沟通，加强情感联系，进一步提高品牌知名度。
- 2、加强风险的管理，不断提高产品的收益满足客户需求。
- 3、通过专业投资，保证每位客户的收益率。
- 4、发掘潜在客户，提高融资效益。

（二）目标市场客户细分

我发现适合做基金定投的人群大概有以下三类：

第一类、每月领取固定薪酬的上班族

大部分的上班族薪资所得在扣除日常生活开销后，所剩余的金额往往不多，单独投资意义不大。

第二类、有长期个人理财规划需求的人

对于那些现在手里无大笔资金，但具有长期理财需求的人，基金定投这种限额灵活的投资方式同样是较为适合的。

第三类、愿意投资但不清楚投资时点的人

基金定投具有投资成本加权平均的优点，能有效降低整体投资的成本，分散市场波动的风险。

（三）目标客户特点分析

1. 跟风现象突出，风险意识淡薄。。

2. 选择基金时，热衷1元基金。
3. 持有基金，倾向于卖盈持亏。
4. 基金交易频繁，持有基金短期化。

五、销售策略分析

由于基金一类的金融理财产品是不宜公共媒体做宣传，所以，建设客户的方式就相对单一一些，就是在基金公司或其资金托管机构进行推广。

当然，口口相传的口碑效应是不受法律法规限制的，故而，良好的效益、优质的服务都能成为人们称颂与力推的产品。

销售洽谈主要是要给对方全面的讲述此款产品的优势与基金管理人的能力与相应成就。这些具体的数据与事例都是比较有说服力的，比较能让人信服。

在销售成交，制定合同的时候（其实，基金这类的产品，合同都是统一的，

接下的，都是针对该份合同制定的想法。），应该将一切可能出现的异议处理方式都一一的详尽的写入合同之中，以免将来有不必要的纠纷。

六、营销活动方案设计

之前，有提到，基金此类产品是不适宜公共媒体宣传的，但是，公司品牌却是可以的，所以，我设计了以下二个方案。

方案一□xx迎新，元旦福临

1. 活动时间□xxxx年xx月xx号

2. 活动地点□xx基金代理点

3. 活动目的：庆祝xxxx年元旦，为人民服务，建立公共关系，树立品牌，扩大销售业绩。

4. 内容：

这天进行优待服务，凡是来开户的都有礼品相送，有纪念价值并赠送当晚本公司的迎新晚会，凭票出席。

方案二□xx教你如何理财

1. 活动时间□xxxx年xx月xx号

2. 活动地点：浙江工贸职业学院诚信讲学堂

3. 活动目的：为了给现代大学生培养良好的理财意识，帮到学校给学生开展理财知识，另一方面也可宣传一下公司品牌。

4. 内容：

xxxx年xx月xx日在浙江工贸职业学院诚信讲学堂理财讲座。

5. 实施细节：

xxxx年xx月xx号13点开始，由公司高级基金管理人到校为同学们讲述他们曾经的理财故事并给予一些理财技巧等。来听讲座的同学都要谈写一张调查问卷。

期货投资理财方案篇三

业务员主要工作：

2、负责与所有定单及客户有关的一切帐目问题。包括定期收取货款;每月定期与财务核对帐目;每月定期与客人沟通核对帐目等。

3、熟悉自己手上定单的一切状况。包括每月所接定单总量(总金额+总数量);每月所发定单总量;主要客人每月所接定单总量;实际完成定单量与计划完成定单量的差距等。

4、定期上交相关报表。包括每月销售报表;客户信息反馈意见处理表;每月工作报告及下月工作计划(每月月末上交);客户报表(包括老客人每月的维护情况和新客人的开发进程及中间出现的问题)

5、协助助理完成日常的与定单有关的一切工作。

1、跟踪业务员下放的定单。包括制作生产通知单,发货清单,定单首件确认,交货期确认,包装细节(内外盒,印字,标签,麦头)的确认与制作;定单跟进过程中的特殊状况,比如某个产品出现严重的工艺问题不能按时出货等;并将这些工作及时与业务员沟通以方便互相了解定单当前的进度。

2、处理样品的备案及跟进邮寄事项。当客人索要样品后业务员会填写申领单递交上去,在递交之前或者之后必须登记入“样品申领情况表”备案,之后根据样品用处的不同及时向生产部门索要回样并寄给客人。(一般常规型号的样品回样不得超过3个工作日,特殊产品如新产品,重要客索要的样品不得超过一周,参展样可以是废品只要保证外观美观,交样不得超过10个工作日)。样品的寄送是获取定单的前提,一定得把这个环节抓好。

3、特殊定单的后续工作处理。这里我们指的特殊定单是指直接自己安排出口的定单。平时的跟进工作除了包括1中所述,还包括托书,报关资料的制作,提单的确认及到期收回核销单的工作。

4、定期工作计划：

(1) 每天下班前更新20__定单总表

(2) 每周周一上交定单盘点清单并于当日结束工作前完成收回和核对工作。有问题的定单需要第一时间获取信息并及时通知客人。

(3) 每月中旬和月底凭“产品包装合格通知单”和“发货清单”到仓库开“出库单”并交给联络员黄林策由其统一递交给财务。(上交前务必核对清楚出货定单单号，数量和金额)

(4) 每周一与业务员沟通出具一份本周可发定单，注意跟进的定单，已经拿到进仓单的定单的清单。

(5) 每周六与业务员沟通，本周已经完成的定单情况。

基于以上的分配，在实际的工作中如遇困难，两人可以互相沟通以提高工作效率，更好的为公司的客户服务，以提高个人及公司的销售业绩。

期货投资理财方案篇四

第一，35%存在银行。虽然央行一再降低存款利率，但是作为保本的投资手段，储蓄仍然是普通百姓的理财首选。不过，可以在期限上动动脑筋，进行组合：一年期的占55%，三年期的占35%，活期的占10%。这样，储蓄可以实现滚动发展，灵活方便，随时调整。

第二，30%购买国债。买国债不仅利率高于同期储蓄，而且还有提前支取可按实际持有天数计息的好处。另外，您还可以试着买二手国债。比如，我所购买的挂牌上市的二手国债，年收益率就比同期的储蓄收益率高出1个百分点。

第三，20%投资基金。基金具有专家理财、组合投资、风险分散、回报优厚的特点，一般年收益率可在20%左右。我自己就购买了一些基金，现在已经升值。我认为，这种投资方式很适合工薪阶层。

第四，5%购买保险。在目前银行利率较低的情况下，购买保险具有防范风险和投资增值的双重意义。比如，像养老性质的保险，不仅对人生的意外具有保障作用，而且是长期投资增值的过程，可以买上一些。

第五，10%投资收藏。艺术品具有极强的升值功能，长期投资的话，回报率极高。但是，您千万得注意要真正懂行，否则一不留神“打了眼儿”、买了假货，您可是悔之晚矣。其他的邮票、钱币、磁卡等，风险较小，而且融入了个人的兴趣、爱好，可谓是投资、观赏两不误。

第六，还可以把资金通过集资入股、委托理财等方式，投入到风险低、效益好的项目里去。但是，这里要注意资金安全问题，注意经济合同的合法性，以免日后出现不必要的纠纷。

个人投资理财方案二

期货投资理财方案篇五

尊敬的领导你好：

我是业务部的员工徐然，我对公司海南项目做如下分析与自荐：

一、现状分析

根据近几年太原业务开展情况分析中国居民的资产总量和结构都发生了较大的变化，个人财产成倍增加，普通家庭有了更多的可支配收入。随着近年来存款收益不断降低，居民都

希望通过最优的储蓄和投资组合使日后生活有所保障。因此，慈航理财养老项目的需求开始升温。

1、个人投资理财的渠道分析

大众选择慈航的原因主要是第一投资收益可观，第二投资风险小，第三投资附加汇报比较吸引给自己以后做明确的安排。

那么先从投资理财说起最普遍的投资理财渠道不外乎有银行存款、基金、股票等。

尽管储蓄收益少，但风险小的特性依然使得储蓄成为居民最倾向的投资理财方式；其次便是基金，随着居民对理财产品认知度的加深，基金投资越来越受到居民的青睐，基金由于其特有的属性已经有和储蓄分庭抗礼之势，和储蓄相比，它的收益更大，和股票相比，它的风险较小，而如今的股票市场状况十分惨淡，导致居民对股票的投资意愿并不是很高。而慈航投资项目恰恰综合了以上理财方式的优点，在低风险的前提下能够获得最大的收益，就太原市场而言投资公司也比较多，但对于有后期服务保障，并且获得政府支持的仅仅就咱们慈航一家，就太原的成功模板而言我认为在海南地区的项目推广应该不存在很大问题，继续采用太原的营销思路在经济发达的海南地区一定能起到更加优良的效益。

在对居民是否进行理财的调查中，六成左右的居民在进行理财活动，38%的居民会考虑进行投资理财，仅有1%的居民表示今后也不会考虑投资理财。与此同时，随着居民年龄的增加，正在进行理财活动的比例也随之增加。另外，40岁以上的被访者正在进行投资理财的比例已达48%，如今，人们对投资理财观的培养日趋增长。

3、个人对慈航产品认知渠道的分析

居民在购买理财产品时更信赖亲戚和朋友的推荐，从年龄上

看，40岁以上的被访者在购买理财产品时更信赖政府单位以及权威部门的宣传，20岁以下的被访者更相信报纸、杂志广告。

二、慈航业务宣传现状目前基层行的实际情况看，客户最多的是对产品的不信任，以及对投资的恐惧，这个原因主要是业务员对客户的讲解不够系统，没有真正让客户感受到慈航产品带来的切身利益，就经济利益来说慈航的返点并不是产品最大的卖点，我们要很好的利用好老年公寓的头衔，让消费者知道不但是有收益，而且对消费者能够终身收益的。这就要求我们要做到更加系统化、深层次的宣传，让客户能清楚的明白投资慈航风险很低，而且还能够享受慈航老年公寓带给大家一系列的高端待遇。

三、拓展方式

对于公司即将开发的海南项目，根据我个人在太原的经验做如下推广陈述。

1、客户群体依然先从年龄比较大的人群着手，选择企事业单位小区，或者高档小区作为长期驻点。（医院，老年干部退休中心，干休所等）

2、业务推广方法建议两人一小组，分工为一个为内勤整理客户资料以及长期蹲点进行咨询服务，一个为拓展，对有经验的客户进行深入挖掘。对于蹲点地方经行阶段化管理，最好能跟附近营业厅或者高档场所进行合作模式推广。

3、阶段性的开展产品说明会，具体操作办法由公司统一组织，各个业务小组邀请意向客户参会，由公司统一给客户讲解投资理财、养老中心、公司情况、收益分析等一系列的专题讲座，从而能够让客户对公司放心增加成交砝码，建议一个月进行一次，这样使业务小组有明确的跟单方向。

4、做好后期服务工作，尤其在客户生日或者重要节日做好关心问候，采取礼物赠送或者聚会邀请，让客户切身感触到选择慈航的温馨。

5、对于转介绍客户个人要做好合理的激励政策，对于老带新单产生的同时给老客户相应的物质或者精神的回赠。

四、个人意向

做为公司的老员工我希望公司能够派我去海南进行业务拓展，我本人对公司的发展模式以及产品已经做到了非常了解，而且我个人认为我非常适合产品前期的推广工作，到岗后我能够根据太原的经验很快的适应新的市场，而且有非常强的团队合作精神。我相信公司给我这次机会我一定能够还公司一个奇迹。

此致

敬礼

徐然

2013.11.25