

最新银行社区营销活动总结(模板6篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

银行社区营销活动总结篇一

- 1、活动对象：支行全体存款客户。
- 2、活动时间□20xx年7月1日—20xx年10月31日。
- 3、活动规则：活动期间，凡是到支行办理存款业务满x元的客户即可获得一次抽奖资格。活动期末抽取20名幸运客户，分别赢取价值x元的商品。

(二)开展“贷款喜得奖，好运日日来”主题活动

- 1、活动对象：支行全体贷款客户。
- 2、活动时间□20xx年7月1日—20xx年10月31日。
- 3、活动规则：活动期间，凡是到支行办理贷款业务的客户即可获得一次抽奖资格。活动期末抽取20名幸运客户，分别赢取价值x元的商品。

(三)开展“用电子银行，得惊喜好礼”主题活动

1. 活动对象：支行全体企业网银、个人网银和手机银行客户。
2. 活动时间□20xx年7月1日—20xx年10月31日。

3. 活动规则：活动期间，一是支行企业网上银行客户使用企业网银完成账务类交易5笔(含)以上，累计金额达100万元即可参与抽奖。活动期末抽取10名幸运客户，分别获赠价值x元的商品。二是支行个人网上银行客户、手机银行客户分别完成个人网上银行、手机银行账务类交易5笔(含)以上，且每笔金额超过200元即可参与抽奖，各获赠以下奖品：一等奖20名(个人网银和手机银行用户各10名)，分别赢取价值x元的商品。二等奖500名(个人网银和手机银行用户各250名)，分别获赠100元话费充值卡一张。

银行社区营销活动总结篇二

七夕节，又称七巧节、七姐节、女儿节、乞巧节、七娘会、七夕祭、牛公牛婆日、巧夕等，是中国民间的传统节日。

拜七姐，祈福许愿、乞求巧艺、坐看牵牛织女星、祈祷姻缘、储七夕水等，是七夕的传统习俗。经历史发展，七夕被赋予了“牛郎织女”的美丽爱情传说，使其成为了象征爱情的节日，从而被认为是中国最具浪漫色彩的传统节日，在当代更是产生了“中国情人节”的文化含义。

在“七夕节”到来之际□xx县xx村镇银行xx支行特推出以下活动：

活动一：凡是活动期间前来办理业务的客户，均可获得七夕伴手礼一份。

（数量有限，先到先得，送完为止。）

活动二：七夕节当天前来厅堂柜台办理定期存款业务，即可获得双倍积分，积分可兑换相应积分的礼品。

奖品丰厚！快快行动起来吧！

活动时间□xx月xx日—xx月xx日

活动地址□xx镇方马路（镇政府西100米）

咨询电话□xxxx—xxxxxxx

以上活动内容最终解释权归xx县xx村镇银行xx支行所有。

银行社区营销活动总结篇三

活动分动员、实施、总结评比三个阶段进行。

(一)动员阶段(x月xx日—x月xx日)。

1、组织开展学习动员活动。一是召开中层干部会，学习贯彻《xxx20xx年文明优质服务竞赛活动会议》精神，并传达给每位员工，形成落实材料。二是成立支行文明优质服务竞赛活动领导小组。建立“一把手”责任制，明确责任。三是结合工作实际，制定《xxxx文明优质服务竞赛活动实施方案》。四是召开全行员工动员大会，下发今年服务工作活动方案，明确活动目的，布置工作计划。

(二)实施阶段(x月x日—x月xx日)

根据分行的竞赛方案，支行将从一下四个方面开展此次文明优质服务竞赛工作。

1、制定措施，完善服务

组织开展查摆服务当中问题。每个网点都要组织员工对本单位服务当中的问题进行查摆、梳理，制定整改措施，每个网点都要组织员工写出题为“如何参加优质文明服务竞赛的感想和体会”，自我约束自己，积极投身到竞赛活动中。积极报道活动中涌现的好人好事，总结经验，加强交流，促进工

作，提高优质服务整体工作水平。

2、组织开展学习和技能培训、比赛。

(1)以《□xxxx服务规范化标准及细则》和《□xxxx营业网点标准化管理手册》为标准，定期组织理念培训和礼仪培训，从服务语言、服务态度、职业形象、服务纪律、服务技能、服务场所、服务设施等几个方面规范临柜人员的服务方法，促进各营业网点在服务上、管理上达到流程化、标准化，全面提升吉林银行优质文明服务水平。

(2)从网点标准化建设、接待客户水平、业务办理质量等方面开展练兵，着重培养大堂经理服务能力、柜员操作技能，选拔出优秀网点，参加在分行举办现场服务演示竞赛。

(3)为全面提升临柜人员的综合理论能力和业务技能，支行将统一组织业务培训，专项技能培训，业务能手培训，每季度还将开展一次专题讲座、知识问答、技能竞赛，成绩突出的员工将代表支行参加分行举办业务竞赛。

3、开展服务监督检查活动。对外公布监督电话，设立意见箱，及时妥善地处理客户投诉。针对投诉情况，支行将召开处理应急投诉事件经验交流会，对处理投诉率等突发事件得当、客户满意率高的进行现场讲演，以提高全行人员的处理投诉和应对突发事件的能力。

4、定期召开网点主任和大堂经理服务经验交流会。交流服务管理经验；总结服务中好的想法和做法；查找服务存在的问题和不足，对共性问题，研究解决办法。支行将聘请专业人员进行讲解，提升服务水准。

(三)总结评比阶段(20xx年6月末、12月末)。此次竞赛活动分两次评比，分别是半年小评、全年总评，上半年考评结果计入全年总分，年末总评进行奖励。支行将根据□xxxx服务规范

化标准及细则》和《xxxx业网点标准化管理手册》的标准对各网点活动开展期间的服务工作进行全面检查、评比，并量化打分，进而产生先进集体和个人。

银行社区营销活动总结篇四

金融产品具有提供与分配的同时性，一般都直接面对客户，因此，设置分销网络是商业银行最早的也是最普遍的营销渠道，合理设置分支机构和营业网点对吸引客户和发展零售业务尤为重要。目前，在市场竞争日益激烈的情况下，地点的选择就显得十分重要。商业银行选择一个好的地点就等于为自己做了广告，是实现营销目标的无价之宝。因此，“一个理想的地点的潜力是不利地点的二十倍。”商业银行在长期的业务发展中，根据经济环境和其他因素，以下两种模型在选址上应用最为广泛。

（二）大力扩展网点功能

目前我国商业银行诸多基层的网点仍为功能单一的储蓄所，一般只能受理客户的存款，这在很大程度今后，我国商业银行应大力拓展基层网点的业务范围，积极办理消费贷款、代理收付、代客理财、信用卡和外币兑换等业务，从而推动个人金融业务的发展。

银行社区营销活动总结篇五

广告促销：树立良好的银行形象，建立银行个性化特征，建立客户对银行的认同感，指导员工更好地为客户服务，协助营销人员更好的工作，以介绍为目标，以说服为目标，以提醒为目标。

完成交易，向客户提供售后服务，坚定客户的信心。

银行社区营销活动总结篇六

七夕节，又称七巧节、七姐节、女儿节、乞巧节、七娘会、七夕祭、牛公牛婆日、巧夕等，是中国民间的传统节日。经历史发展，七夕被赋予了“牛郎织女”的美丽爱情传说，因被赋予了与爱情有关的内涵，使其成为了象征爱情的节日，从而被认为是中国非常具有浪漫色彩的传统节日，在当代更是产生了“中国情人节”的文化含义。

为了庆祝传统节日，xx农商银行域城支行特开展“相约七夕，农商有情”活动。

活动时间：20xx年xx月xx日

活动一：“为爱存款，就我爱你”

凡活动期间在我行存入9521元以上的、6个月以上的定期存款可以获得玫瑰花一支，并抽奖获得精美礼品。

活动二：“电子银行，爱不等待”

凡活动期间在我行新开智e通、刷脸付、手机号码支付、云闪付、聚合支付等电子银行产品的客户，可以获得玫瑰花一支，且可以参与“彩球大作战”抽奖一次。

快带上你的小宝贝来农商银行办理吧！

存款选择xx农商银行，利率高，活动多，安全有保障。

贷款也选xx农商银行，利率低，产品多，方便又快捷。

服务热线：xxxx—xxxxxxxx