

2023年银行进村宣传活动总结(大全5篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

银行进村宣传活动总结篇一

为积极响应分行要求，**x银行**x便民店联合凯瑞物业举办元宵节猜灯谜庆元宵的活动，活动策划如下：

猜灯谜、庆元宵

20**年2月14日(农历正月十五)晚6：00

**x民生银行社区支行

1、客户通知：2月13日前，通过折页以及海报条幅的形式通知绿景尚品，雅士苑以及周边居民前来参加，对已经收集到信息的客户，**x负责电话通知到个人。

2、物料准备：**x负责折页以及海报，以及来店客户信息登记表，**x负责收集各种灯谜，准备奖励所用的小礼品，空白纸条，以及礼品领取表。

3、场地布置：2月14日上午，悬挂好元宵节灯笼；将灯谜吊在上面；活动期间播放节日音乐，渲染气氛，有条件可以燃放烟花渲染现场氛围。

1、猜谜活动，必须是现场猜谜，不得将谜语揭下带走。

3、奖项设置：

安慰奖：答对5个以下，黑色签字笔一支

三等奖：答对6-10个，特百惠水杯一个

附注：

1、宣传办法：折页进单元，海报、条幅入社区

2、客户邀约：2月13日进行电话邀约通知

5、重点营销的产品：

1、高收益理财

2、智家卡的优惠

3、存款物业送大米，鸡蛋，还可以送福喜满代金券的优惠政策

谜语设置：

猜字类：

1、有一只没头没心的鸟（马）

2、一马过桥压断梁（骄）

3、训练好马打三鞭（驯）

4、偏偏人走马就来（骗）

5、一匹怪马两张嘴（骂）

成语类：

- 6、爱好旅游(打一成语)——喜出望外
- 7、一块变九块(打一成语)——四分五裂
- 8、哑巴打手势(打一成语)——不言而喻
- 9、无底洞(打一成语)——深不可测
- 10、翘翘板(打一成语)——此起彼落

人名类：

- 11、济人急难(打《水浒传》人名)——施恩
- 12、久旱逢甘露(打水浒传人物)——宋江
- 13、醒后得知一场梦(打《西游记》人名)——悟空
- 14、事事齐全说汉高(打《三国演义》人名)——刘备
- 15、僧穿彩衣(打《水浒传》人物)——鲁智深

动物类：

- 16、两眼外秃大嘴巴，有个尾巴比身大，青草假山来相伴，绽放朵朵大红花——金鱼
- 17、白天一起玩，夜间一块眠，到老不分散，人间好姻缘(打一动物)——鸳鸯
- 18、身子轻如燕，飞在天地间，不怕相隔远，也能把话传(打一动物名)——信鸽

19、像鱼不是鱼，终生住海里。远看是喷泉，近看像岛屿(打一动物名)——鲸

20、身长约一丈，鼻生头顶上。背黑肚皮白，安家在海上海上(打一动物名)——海豚、共吃元宵、拉兔子灯等。

银行进村宣传活动总结篇二

无

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。

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的客户群体。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时，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. 某银行理财产品的产品规格有几种？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。

1. 目标客户

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。

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)

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)

1. 通过本次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。

1. 活动策划人：2人

职责：安排现场分区接待客户以及设备调试等流程分配

2. 活动协调人：3人

职责：接待来访客户并做好推广解释工作

3. 活动现场负责人：1人

职责：负责一切当日活动细则

100个创意营销方案

银行个人贷款营销方案

银行进村宣传活动总结篇三

集中展示xx银行的发展历程、企业文化，通过展板的形式，让广大公众从心底奠定对光大品牌的好感度、认知度。

2、举办金融知识现场咨询服务活动。

备注：宣传内容主要是与居民紧密相关的各类理财产品、金融服务项目等内容。

备注：人员安排

人员：

人数：

职责

主持人2人现场主持活动，以及现场活动气氛的`控制

活动咨询人员4人负责银行产品的讲解宣传活动现场秩序维护人员

2人

负责现场活动的秩序维护及安全保障

青年活动志愿者

4人负责书籍捐赠等群众性服务活动

礼仪人员

4人

负责引路以及活动礼品的发放等相关事宜

银行进村宣传活动总结篇四

通过开展金融知识进社区活动，一方面可以把日常生活中需要了解到的金融知识，需要掌握的金融技能，传授给社区居民和普通百姓，丰富百姓的金融知识和理财方式，普及公众的金融知识，提高公众的风险识别和防范能力；另一方面，开展金融知识进社区活动，通过在现场对xx银行文化的介绍、优势服务、特色产品等的展示，让群众逐渐认识到xx银行，从心底奠定对xx银行的品牌好感度，熟知度，从根本上提升xx银行的品牌形象，达到xx银行品牌形象与经济效益的双丰收。

银行进村宣传活动总结篇五

节目表演区

游戏规则：

（1）你猜我演活动

现场的观众自由组合，两人一组，一人根据展板上给出的词语进行描述，但绝对不能涉及题板上给出的字，另一方根据提示来猜，猜出词语最多者胜出。赠送由xx银行提供的礼品一份。

（2）理财知识知多少

主持人提出一些与金融理财有关的问题，嘉宾最快抢答并回答正确的给予物质奖励，没有回答正确的给予纪念奖一份。

□3□xx银行现场抽奖活动

2、尔后，再由第一位获奖者抽出第二位获奖者，以此类推，一共抽出20位幸运者，每人均获得xx银行的答谢礼品一份。

（4）组织社区关爱活动

针对社区开展捐赠书籍、送温暖等青年愿志者活动，深入社区开展金融服务活动和金融支持弱势群体调研活动，增进金融系统广大青年对社区弱势群体的了解和关爱，倡导服务社会、服务公众的奉献精神。

备注：形成良好的社会氛围，扩大活动的社会影响力。做好活动资料、图片的采集和宣传工作，通过团刊、内联网等形式，及时发布、上报有关活动的动态信息，交流活动经验，深化活动效果。