

2023年银行客户活动方案总结报告(汇总5篇)

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

银行客户活动方案总结报告篇一

端午节是古老的传统节日。韩国把中国的端午节申报为世界文化遗产，在中国流传20xx年的端午节一下子成了韩国人的民族节日，这是我们的民族之耻。也是我们的民族之思。

情浓x月天，欢乐度端午。

庆祝中国端午节的到来，让大家深刻体会到中国传统节日的气息。通过开展包粽子比赛，体验自己劳动的乐趣，放松身心，让没有回家的员工体会到大家庭的温暖。

20xx年x月x日。

xx银行附近的广场。

xxx

xxx

xx银行全体员工。

(一)包粽子

参加活动的员工及负责人在食堂前按事先分好的组集合。人员、物品就位后，包粽子比赛正式开始。比赛结束，评选出优胜队，并给予一定得奖励。蒸粽子：负责人与工作人员联系，将粽子蒸熟。

(二)热场游戏及问答活动

1、夹弹珠

每组2名参赛者，各1双筷子，1个水杯。工作人员宣布开始后，计时1分钟，选手开始夹弹珠，时间到，工作人员宣布结束并检查各杯中弹珠数目，数目多者获胜，发放奖品。

2、端午知识问答

活动前准备两套关于端午的问答题。

(三)主场活动：吃粽子比赛

参赛者以三人为一组，蒙好双眼，待主持人宣布“开始”后，各参赛选手在原地转五圈，然后找到自己的粽子，以最快的速度解开包装吃完粽子，当完全咽下后举手示意，由工作人员检查无误后示意主持人宣布比赛结束。为完成游戏时间最短的获胜选手，发放奖品。其他两位发放纪念品。

1、前期宣传

制作横幅，在银行门口显眼处悬挂。活动中制作海报张贴在银行明显处。有关活动的各项宣传文件、通知及其他有关宣传品予以明示。在活动进程中，可适当的为赞助单位进行宣传。

2、后勤采购(粽子、水果、零食及奖品)

联系场地。购买材料(包括粽子叶、江米、红枣、一次性手套、

麻线等)。安排专人给粽叶等清洗、浸泡。活动主持及游戏操作。带数码相机并照相。安全保卫。

银行客户活动方案总结报告篇二

以岁末年初外出务工、创业人员回流为抓手，着力宣传建行品牌形象、提升社会知名度，通过销售多项理财产品，夯实客户基础，扩大建行在广大老百姓中的影响力。

- 1、 中高档小区住户；
- 2、 政府机关、事业单位、国有企业员工；
- 3、 规模较大的商户、纳税额较大的乡镇企业主；
- 4、 外出务工、创业回流人员；

组长：支行行长

副组长：分管副行长

团队成员：营业室相关人员，组成任务型团队

1、 准备阶段：12月底之前

摸清中高档小区数量及位置；梳理政府机关、事业单位、国有企业客户名单，实行名单制营销管理；联系国税局、地税局、财政局，梳理出纳税金额超过1万元以上的商户及乡镇企业名单；联系劳动和社会保障局，梳理出外出务工、创业人员较多的乡镇。

卡、贵金属交易抽奖活动、电子银行产品优惠活动、电话pos机、保险产品、理财产品、信用卡分期等综合性营销小折页。

准备适当礼品。

2、 实施阶段

在车站、高速路口、工业园区、步行街悬挂“建行圆您住房梦、 创业梦， 建行存定期、 移动送手机” 宣传横幅。

通过短信群发， 向全县号码发送“ 奉新建行给全县人民拜年， 存款到建行， 收益有保障；建行圆您购房、 创业梦”

聘请人员向政府机关、 事业单位、 国有企业、 中高档小区、 规模较大的商户、 人流量较大的` 步行街和商场门口散发产品宣传折页。 宣传要求充分利用led□建行营业场所、 自助银行区等一切可以利用的区域。

我行影响较大的传统存款来源乡镇， 以悬挂宣传横幅为主。 对于偏远乡镇， 建立“ 建行联络人” 制度， 通过联络人搜集当地资金较为丰富的客户。

对于规模较大的商户和乡镇企业主， 专门上门营销结算通卡和电话pos□普通pos机。

与移动公司合作， 在步行街、 华林广场等人流量密集的地方开展“ 建行存定期、 移动送手机活动” 。

开展“ 欢乐迎新春， 建行送“ 礼” 了” 活动， 对于办理了开户、

存定期、 购买理财产品、 信用卡、 分期、 电子银行的客户， 送出对联， 同时配送一个产品宣传包。

活动期间， 支行要及时评估活动效果， 总结营销经验， 寻找最合适当地营销宣传的手段， 同时， 建立客户名单库及联

系方式，定期发送产品信息。

银行客户活动方案总结报告篇三

消费者权益保护贯穿于我行产品服务售前(研发)、售中及售后环节。在产品设计与研发环节，于产品销售合同或协议中列明可能面临的风险等相关风险提示条款。在产品推介销售环节，由产品销售人员对客户进行风险告知，提示客户阅读合同或协议中列明的风险条款等风险提示内容，并要求客户在已充分了解业务风险的基础上留存“我已充分了解可能面临的风险及由此带来的损失”等字样，避免消费者在不了解产品风险的基础上盲目购买，贯彻和保护消费者知情权、自主选择权、公平交易权。售后环节，通过客户满意度调查等多种方式收集客户使用产品服务的意见建议，作为本行服务优化及改进的重要现实基础。销售人员的销售合规性列入我行零售业务专项检查重要检查内容之一，并作为本行“管理与内控”考核指标，按年进行考核。

宣传服务月期间，在上述工作的基础上，我行要求各分行强化监督管理，加大日常服务暗访检查力度，尤其注重对于产品服务销售过程中风险揭示及消费者权利和义务宣传的检查和查访力度，对于产品风险揭示及消费者权利和义务宣传不到位的情形发现一起通报一起，并将其纳入员工个人绩效考核。

银行客户活动方案总结报告篇四

各分行按照活动方案的要求，采取多种方式对《中国银行业从业人员消费者保护知识读本》进行学习和培训。一是开展集中学习和培训，如黄山分行将其列入新员工入职培训的重要学习内容之一，并邀请当地银监分局、消协领导到会为全体参训人员发表动员讲话。二是建立“例会制”，开展日常持续学习。各分行利用支行晨会、夕会及周会，将消费者权益保护知识纳入例会重点学习内容之一，于每日进行学习，

消费者权益保护知识的长效学习机制初步建立。

银行客户活动方案总结报告篇五

喜迎新春感恩答谢

xx公司

xx公司

20xx年1月10日下午

xx酒店

1. 借新春即将到来之际□xx有限公司以答谢会为交流平台与客户和员工沟通了解,加强与客户间的合作关系,以利于今后恒升的业务联系与合作。
2. 借助本次活动,提升客户与xx公司以及员工的信赖感。
3. 进一步增强xx公司的品牌效应,提升影响力与社会公信力。
4. 答谢各级领导及广大客户。

1总部领导

2、各分公司领导及团队

3、部分特邀嘉宾

4、讲师和助教团

活动流程安排

1活动工作人员实地训练

2场地布置、岗前训练

3工作人员进行音响等设备的调试工作

4礼仪人员、主持人、安保人员、活动相关工作人员再次进行最后调整工作的确定

5现场工作人员负责与主持人最后对接串词，确定到场嘉宾名单与顺序

8现场音乐停，播放企业宣传短片

9主持人上台，介绍到场领导及嘉宾（领导介绍的先后提前确定）

11领导致开幕辞

12主持人

13讲师主讲感恩内训

14中场休息

15内训下半场

16为讲师献花

17领导总结及公司颁奖活动

18嘉宾分享

19共同唱响

2、答谢会结束，嘉宾狂欢、交流时间