

# 最新客户营销方案 拜访大客户营销方案(实用5篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

## 客户营销方案篇一

为全面巩固和提升群众满意度，更好地推进脱贫攻坚工作，顺利实现全县脱贫摘帽目标。根据宜办字〔2018〕48号文件精神，结合天塘镇实际，镇党委、政府研究决定，在“三走访三签字”“送政策、住农家、促帮扶”活动的基础上，全面动员和组织全镇广大干部职工集中开展“访民情、听民声、解民忧”大走访活动，及时了解和掌握群众生产生活中突出的问题，采取针对性的措施，进行有效帮扶，全力解决群众实际困难。为确保活动组织有序、开展有效，特制定如下方案。

通过开展大走访活动，结合建档立卡贫困户动态调整，组织广大干部职工坚持带着感情勤走访、深入农家摸实情、真心实意解民忧，以进村入户谈心对话、一户一册规范资料的方式，广泛深入调查了解，掌握民情、精准施策、解决问题、帮扶发展，切实转变工作作风，创新工作思路，与群众建立良好、有效、长期的联系帮扶机制，保证农户走到位、政策讲到位、资料整到位、困难帮到位，达到干群沟通顺畅、增进互信，提升群众满意度目标。

2018年7月1日至8月31日。

天塘镇全体干部职工、结对帮扶责任人。

## （一）走访安排

1. 镇党委书记、镇长走访20户（除结对帮扶的4—5户贫困户外，再走访驻点村或辖区内15—16户非贫困户），其他党政领导走访其结对帮扶的贫困户，另每人走访15户非贫困户。
2. 驻村帮扶工作队队员走访所驻点村及“1+1”面上村的所有贫困户及非贫困户。
3. 结对帮扶责任人走访其结对帮扶的贫困户，另每人走访5户非贫困户。
4. 对所有村以上三种走访方式未安排走访的非贫困户，由支村两委及驻村干部负责全覆盖走访。

## （二）走访内容

1. 党政领导。要坚持以身作则、率先垂范，深入到各自驻点联系村开展入户走访，走访时间不少于20天，走访群众20户，针对群众实际困难，解决问题10个以上。

## 客户营销方案篇二

坚持以加快存款发展作为主题。抓住机遇，适应市场的需求，加大存款营销力度，壮大我行的存款市场份额。

成立支行“百日存款竞赛”工作领导小组，由行长任组长，副行长任副组长，副行长及办公室、营销部为成员。领导小组下设办公室在办公室，具体负责“百日存款竞赛”的营销体系建设工作的组织、联络、协调、督查、调度和考评。

本行存款的结构特点（应包括但不限于：存款的基础结构，如公存、储蓄及定活期比例；高端客户情况；主要贷款户派生存款情况等）。是商行在短期内无法达到的目标。加之国

家政策宣传多年来一直偏重于对国有大中型金融机构的宣传报道。这些客观因素，无形中对商行存款组织工作产生了一定影响。导致部分企业和居民在对金融机构的选择和认知上，更倾向于国有商业银行。因此，这对吸收社会公众存款的能力和范围有较大的限制和制约。

### （一）优化存款结构：

一方面努力提高存款的稳定性，增加定期储蓄存款部分，寻找和吸收新的存款客户，在确保存款总量即定的前提下，加强存款自我更新，自我补充的能力。第二、优化存款质量，建立信用客户群体，资金运用将偏重于有较好优势发展的企业，为其提供配套服务，使这一部分客户的所有业务不流失。（具体量化指标）

### （二）改进服务内容、优化服务手段：

一方面，注重优质客户的培植工作一方面，从柜面采集信息、挖掘优质客户群体，另一方面，不能简单的以信贷客户经理为吸引存款的营销人员，由于信贷客户经理在开展小企业营销工作后无法能对所有客户的存款进行细致的维护。

对每三位小企业客户经理配置专人进行存款、中间业务、理财产品的营销，对此类人员的应挑选业务能力、表达能力、专业修养更强的营销人员从事此项工作，一方面是通过信贷营销部门提供的信息对信贷客户进行长期的跟踪维护，另一方面通过对支行提供的客户信息来开展长期不断的存款大户维护工作。

着手建立电子版优质客户信息档案，随时对客户进行跟踪，通过对优质客户信息的对比、遴选，将优质客户群体进行细分，实行分层次的差异化服务，做好存款后续维护和开发工作。

培养客户对商行的信任度和忠诚度，在稳定现有优质客户的基础上，积极发展新的优质客户群体；另一方面，努力改善柜面服务，配置大堂经理，二类支行全体人员要明确自身定位，把现有存款业务做活、做到位。在当前激烈的金融业竞争中，我们需要突出服务优质的特色，充分挖掘自身的长处和亮点。

为彻底扭转储蓄存款大幅波动的不良局面，尽快建立以存款为中心的多项工作措施深入挖掘目标市场，开展竞赛活动争揽存款、以理财产品挖转存款、以结算沉淀存款、以代发工资吸收存款等活动来服务稳定存款。

#### （一）开展储蓄竞赛活动争揽存款：

制定强有力的激励措施，树立集体与个人目标统一、利益一致的“一盘棋”意识，全行全力争揽存款。

#### （二）以结算沉淀存款：

积极分析存量客户的资金运作情况，利用网银转账功能做好付款方、收款方资金划转，确保资金在支行内部循环，确保储蓄存款稳定。

## 客户营销方案篇三

### （一）提高思想认识

各村(社区)、机关各办(室)要充分认识到开展民情“大走访”活动的重要性，务必高度重视，精心组织安排，要以此活动为此契机，扎实有力开展“大走访”活动，不断赢得广大群众理解信任。

### （二）细化目标任务

各工作组要合理安排时间开展工作，对照群众意见诉求，认真分析自身存在的问题，建立台账，指定专人负责，确定整改时限并加强对台账动态管理，确保问题及时解决和回应。

### (三) 强化工作纪律

各党员干部要以此为契机，切实转变思想观念，改进工作作风，真心实意地帮助群众解决实际困难，坚决杜绝形式主义和官僚主义问题发生。镇纪委将加大监督检查力度，对敷衍塞责、作风漂浮等严肃追责问责。

## 客户营销方案篇四

为了更好地回馈客户，xx银行xx省分行特别推出20xx年金穗卡“缤纷有礼”礼享计划，刷金穗卡，享七重大礼，与您共享春夏秋冬的精彩，更有天天好礼带给您365天的惊喜。

20xx年x月1日至x月31日申办成功金穗贷记卡，赠送精美礼品一份，免首年年费，首年消费5次，免次年年费。

20xx年x月1日至x月31日新办金穗贷记卡，在核准发卡后的三个月内，贷记卡激活并消费一次，不限金额，即获赠消费积分2000分；老客户激活并消费一次，赠送积分1000分。

20xx年全年，我行各类金穗卡（金穗借记卡、准贷记卡、贷记卡和各类联名卡）刷卡消费继续享受消费积分奖励，一般百货、宾馆、餐饮等商户消费一元积一分，批发类商户100元积一分；省外消费单笔最高限积20000分；美元帐户一美元积8分；代收代付不积分。届时我行将提供精致女人、品位男人、快乐宝贝、健康人生等四大系列精美、时尚礼品供您选择，让您的生活更有质量、更有回味。

20xx年，金穗都市卡除享受以上多重大礼外，还可在全省3000多家“便e店”凭卡享受消费打折、免费洗车、健身美

容、旅游休闲等优惠，同时在春夏秋冬还将享受xx都市网的一连串惊喜，都市生活首选“金穗都市卡”。

夏日清凉饮品大派送□20xx年x月1日至x月30日，贷记卡消费达到588元，客户致电和电话登记，即可获赠清凉饮品一箱，全省派送3000份，送完为止。（各地区知名冷食连锁店提供饮品票）

20xx年x月1日至x月31日，贷记卡刷卡消费满20xx元，送价值100元旅游优惠券，全省派送1000份；刷卡满2000元，送300元旅游优惠券，全省限送500份。实行先刷到额度先送，送完为止。同时在x月1日至x月7日期间所有金穗卡刷卡消费即可获双倍积分。

20xx年x月23日至x月24日□x月30日至xx年x月1日x行携手全省20多家知名商户开展刷贷记卡满就送（减）活动，在商户优惠打折的基础上，刷贷记卡单笔消费满400或300元即送40或30元。同时在xx年x月、x月收到的单月对帐单消费累计金额满20xx元，送xx纪念品一个，每张对帐单限换一个，先到先得，送完为止。

## 客户营销方案篇五

(1)售楼部的盛装开放，将强化已购房客户信心，同时对市场释放积极信号，项目进入全面销售阶段。

(2)全面吸引客户到访，提高客户到访率，增加人气，为6月份项目开盘蓄积足够的客户资源。

(3)展现项目良好形象和企业实力。

### 二、活动时间

新售楼部开放之日起

### 三、活动地点

6#楼新售楼部

### 四、活动方式1、限量特惠房

(1) 公开指定3套特价房源，限量3套。(特价房建议开盘后实施，客户购买特价房优惠10%，可考虑一次性付清房款。)

(2) 特价房源不参与其它优惠。

### 2、到访有礼

(1) 到访客户送鸡蛋(餐纸)

a□售楼部开放日起至开盘期间，凡是到访新售楼部的客户，登记后均免费赠送鸡蛋(餐纸)。(每人赠送数量待定)

b□活动总费用控制2万元以内。

(2) 缤纷夏日情，清凉啤酒节——法国黑啤送全城

a□售楼部开放日起至开盘期间，凡周六、周日到访的事业单位、公务员单位、机关单位人员，登记后每人可免费获得法国黑啤两听。

b□法国黑啤市场价约为4元/听，暂定2000听，总金额为 $2000 \times 4 = 8000$ 元。开盘后黑啤若有剩余，可继续延长活动时间或与商家商定退货。

### 3、设置免费(儿童)娱乐设施

a□针对儿童，可在售楼部外部空地设置儿童乐园充气城堡，内置海洋球，吸引有小孩的家庭客户。费用约400元。

b□针对青年群体，可在售楼部室外设置双人计分投篮机，吸引年轻族群。费用约为投篮机一台约500元+篮球8个约240元=740元。

#### 4、真人版“愤怒的小鸟”挑战赛

a□开盘后，择日在新售楼部举办真人版“愤怒的小鸟”挑战赛，现场用kt板作射击目标，放置双弹弓，双人比赛胜出者送电影票。

b□费用另计。

文档为doc格式