

最新银行网点旺季营销方案及措施 上海 银行网点营销方案(实用5篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

银行网点旺季营销方案及措施篇一

农信手机银行，你交易，我送礼

20xx年xx月xx日—20xx年xx月xx日

签约农信系统手机银行的客户

活动期间，每个月使用手机银行办理交易3笔以上，就有机会获得农信社、农商银行送出的礼品(具体奖品以各行社对外宣传内容为准)。奖项由电脑系统产生，中奖信息通过公告、电话或短信通知客户。

(一) 提高手机银行客户覆盖率，促进睡眠户激活。

(二) 提高手机银行动户率，提升客户忠诚度。

1、短信

通过96xxx短信平台向辖内所有持卡客户发送活动信息，短信内容如下□xx农信系统客户在20xx年8月—12月期间，每个月使用农信系统手机银行办理交易3笔以上，就有机会中奖，详询xx□福建农信)

中奖短信：您使用(某某联社)手机银行办理交易，获得由

（某某联社）送出的价值(200元)左右的精美礼品，请持本人有效身份证件到（某某联社）营业部领取奖品。

银行网点旺季营销方案及措施篇二

巩固现金管理市场领先地位。继续分层次、深入推广现金管理服务，努力提高产品的客户价值。要通过抓重点客户扩大市场影响，增强现金管理的品牌效应。各行部要对辖区内重点客户、行业大户、集团客户进行调查，深入分析其经营特点、模式，设计切实的现金管理方案，主动进行营销。对现金管理存量客户挖掘深层次的需求，解决存在的问题，提高客户贡献度。今年争取新增现金管理客户*户。

深入开发公司无贷户市场。中小企业无贷户，这也是我行的基础客户，并为资产业务、中间业务发展提供重要来源□20xx年在去年开展中小企业“弘业结算”主题营销活动基础上，总结经验，深化营销，增强营销效果。要保持全公司的公司无贷户市场营销在量上增长，并注重改善质量；要优化结构，提高优质客户比重，降低筹资成本率，增加高附加值产品的销售。要重点抓好公司无贷户的开户营销，努力扩大市场占比。要加强对公司无贷户维护管理，深入分析其结算特点，进行全产品营销，扩大我行的结算市场份额□20xx年下半年要努力实现新开对公结算账户*户，结算账户净增长*户。

做好系统大户的营销维护工作。针对全市还有部分镇区财政所未在我行开户的现状，通过调用各种资源进行营销，争取全面开花。并借势向各镇区其他政府分支机构展开营销攻势，争取更大的存款份额。同时对大中型企业、名牌企业、世界强、纳税前*名、进出口前强”等多户重点客户挂牌认购工作，锁定他行目标客户，进行重点攻关。

(二)加强服务渠道管理，深入开展“结算优质服务年”活动

客户资源是全公司至关重要的资源，对公客户是全公司的优

质客户和潜力客户，要利用对公统一视图系统，在全面提供优质服务的基础上，进一步体现个性化、多样化的服务。

银行网点旺季营销方案及措施篇三

魅族[meizu]科技，是智能手机厂商魅族科技有限公司的简称，成立于20xx年3月，是一家国内外知名智能手机厂商，总部位于*广东省珠海市。公司致力于向消费者提供国际一流性能和品质的电子产品，并立足于中高端市场[20xx年开始在智能手机领域投入了全部的精力，致力开发高端智能手机。

二、理念

由开始到现在直至将来，魅族[meizu]的信念都随梦想进发。不变的追求是魅族[meizu]的工作态度，每个细节都将倾注我们不变的追求。不变的追求，可以令我们达成梦想。魅族因梦想而立。热爱而极致，专注和长久的追求，必将带来商业产品无与伦比的梦想之作。魅族的一切将超常规，越想象。

三、swot分析

s 优势

5企业领导人具有前瞻性，正确看清市场导向，战略制定合理。

w 劣势

1对外宣传力度不够，没有在广告上下功夫，大众了解比较少对该产品的认知还未透彻；

2产品单一，顾客选择余地比较少；

3专卖店入门分布不够广泛，产能不足，阻碍了现在的快速发展。

o 机遇

3 有许多待开发项目，未来产品线将丰富，可使迎合不同阶段的消费者； 4 国家支持发展，面向国际化，有利于走出国门，走向世界。

t 威胁

1 一些厂商模仿魅族手机的外观，并且压低价格，形成恶性竞争，阻挡魅族的发展；

2 电子产品更新的速度非常快，魅族的手机过不了多久就会优势减少，利润变少；

银行网点旺季营销方案及措施篇四

银行是依法设立的经营货币信贷业务的金融机构。它是商品经济和货币经济发展到一定阶段的产物。以下是为大家整理的关于, 欢迎品鉴!

第一篇:银行旺季营销活动实施方案

本次活动以“金秋营销”为主题，旨在向高中端客户和大众客户表达银行与之分享耕耘硕果、共创美好未来的真诚愿望，传播银行个人银行业务以客户为中心、致力于实现银客“双赢”的经营理念。各行可在此基础上，根据本行的活动特色，提炼活动主要“卖点”作为副题。

以中秋佳节、国庆节为引爆点，以个人高中端客户和持卡人为重点目标群体，以巩固和发展客户、促进储蓄卡使用、提高高速汇通手续费等中间业务收入为主攻目标，重点拓展购物、旅游、餐饮、娱乐市场及其相关市场，同时扩大产品覆盖人群，促进客户多频次、多品种使用，带动个人银行业务全面发展同时通过“金秋营销”宣传活动的开展，确立我行品牌

社会形象，增强客户对我行个人金融三级服务(服务、社区服务、自助服务)的认知和感受，提高电子渠道的分销效率，切实提升经营业绩。

第二篇:银行旺季营销活动实施方案

为感谢广大客户长期以来对本支行的关心和支持，进一步提升本支行的市场影响力，本支行以感恩之心举办以下营销活动，努力回报客户的信任，致力提升客户价值，和客户共谋发展，分享创造硕果。

(一)开展“存款拿大奖，福气喜临门”主题活动

1、活动对象：支行全体存款客户。

2、活动时间□201x年7月1日—201x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xxxx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xxxx元的xx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□201x年7月1日—201x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xxxx元的xx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□201x年7月1日—201x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xxxx元的xx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xxxx元的xx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。

活动结束后在11月中旬抽奖，抽奖在公证部门的公证下进行，由电脑随机抽奖。获奖信息在支行各网点营业厅公布，并到指定地点*。

自获奖名单公布起一个月内，客户未来指定地点*，视为客户自动放弃。

(一)本支行各营业网点张贴本次营销活动的宣传海报，活动信息通过led屏幕滚动播出。

(二)本支行通过电视、报刊等媒体对本次营销活动进行宣传。

(三)本支行各部门和营业网点解答客户有关本次营销活动的咨询。

第三篇：银行旺季营销活动实施方案

“中行卡五一献礼，‘金’喜来找你!”

长城系列信用卡、中银系列信用卡

4月30日-5月3日

四、活动内容

(1) 一重礼——“商场、超市购物大抽奖”

活动期间，在指定商场、超市持卡累计消费满一定金额即可参加商场、超市大抽奖活动。

万亚商场标准：当日单笔消费满500元即可参加商场抽奖活动，活动中将抽出5名幸运客户，每人奖励500元商场购物券。

时代超市标准：单笔消费满99元即可参加抽奖活动，每个超市将抽出50名幸运客户，每人奖励价值100元超市券。

(2) 二重礼——刷卡赢“金”活动

凡活动期间，消费累计满3000元即可参加抽奖赢“金”活动(房地产类、汽车类、批发类、医疗教育类、慈善类、政府服务类交易不参加本次活动)，该抽奖活动按发卡归属地进行抽奖，吴江奖项设置如下：

特等奖1名奖励10g金条一根

一、活动目的

营造良好刷卡用卡环境，提高持卡人用卡意识，培养市民用卡习惯，让更多市民能够享受银行卡这一新型结算工具所带来的便利，方便群众生活。

二、活动时间

201x年12月1日---201x年12月30日

三、活动组织

本次活动承办单位仪征市银行卡工作领导小组办公室、江苏仪征农村合作银行、中国工商银行仪征支行、中国农业银行仪征支行、中国银行仪征支行、中国建设银行仪征支行、交通银行仪征支行、中信银行仪征支行、江苏银行仪征支行、仪征邮政储蓄银行，扬州银通公司(协办)，中国银联江苏分公司提供技术支持。

四、宣传主题

刷银联卡，安全健康，时尚的选择。

五、活动规则

201x年12月1日—201x年12月30日，凡持卡号“6”字打头的银联标准卡在仪征市辖内指定商户刷卡消费68元(单笔交易)以上的持卡人均有机会获奖，奖项如下：

特等奖1名，韩国游(6000元等值奖品)

一等奖30名，各奖励400元等值奖品

二等奖90名，各奖励200元等值奖品

三等奖1200名，各奖励10元等值奖品

兑奖方式：持卡人联机抽奖奖项凭标有“仪征市银行卡活动x等奖”的签购单到仪征银行卡管理办公室领取(仪征市解放西路106号人民银行内)，咨询电话，兑奖日期为中奖次日至201x年12月日----201x年1月30日止，兑奖期间的工作日星期一上午8：30—11：30，奖项逾期不领者，视作放弃领奖。

银行网点旺季营销方案及措施篇五

对客户投诉处理工作采取“统一管理、分级处理、专人负责、逐级上报”的管理模式。建立来电、来函、来访等多种形式，对处理流程进行了明确规定，要求做到“投诉必受理、结果必反馈、责任必追究”，在最短的时间内对客户投诉进行化解。

在金融消费者办理金融业务、接受金融服务时，要求经办人员必须做到以下几点：

三是宣传普及金融知识，积极在居住区、商务区等宣传金融知识，开展针对性的咨询服务，特别做好中老年客户、文化程度较低等人群的银行服务安全与风险宣传。