

# 妇女节银行活动名称 银行妇女节活动策划方案(大全5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 妇女节银行活动名称篇一

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：

银行是哪年成立的？

银行的经营理念是什么？

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

目标客户包括：社区银行周边小区通过宣传慕名而来的到访客户，以及当天老带新客户；

### 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)

(请详细列出各项费用名称，单价，数量，总价等)

xx体感游戏机x台

纪念品xx份(可用我行现有水杯或其他)

平板电视x台(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□x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□x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□x人

职责：负责一切当日活动细则

## 妇女节银行活动名称篇二

认真贯彻落实省分行企业文化改造方案的要求，通过选树典型、宣传先进、关爱身心等形式，传递组织温暖，引导全行女员工积极向上、建功立业。

快乐工作、智慧生活。

(一)推选网点十佳女员工。通过推报方式，在基层网点选树具有代表性、示范性女员工参加市分行十佳女员工评选，以表彰、宣传在工作中取得突出业绩和贡献的网点女员工，激励广大女员工工作争先、服务争先、业绩争先。

(二)组织智慧女员工故事征集。选择近五年来获得市行级及以上荣誉的优秀女员工事迹，围绕快乐工作、智慧生活主题以故事的形式报送市分行，广泛宣传我行优秀女员工的职业风采和时代风貌，引导广大女员工正确处理好工作与学习、小家与大家的关系，快乐工作、智慧生活。

(三)发送慰问信。省分行党委将向每位女员工发送慰问信，给予女员工精神慰问。

(四)举行趣味运动会。为丰富节日庆祝活动内容，营造良好的节日氛围，并结合网点人员实际情况，县行决定于3月9日下午举行踩气球等项目趣味运动会，以使广大女员工感受到组织的温暖，度过一个愉快、有意义的节日。

(一)各单位要认真组织，广泛发动，采取自荐与推荐相结合的方法，认真推选十佳女员工和智慧女员工故事征集，积极配合县行开展好纪念活动。

(二)全行在岗女员工必须全员参与趣味运动会活动，支行营业部及城北、城东分理处要妥善安排好3月9日下午上班柜员及atm加钞人员，确保本单位女员工100%参与趣味运动会。如单位女员工有无故不参加活动的，单位主要负责人要向县行党委说明情况。

(三)本次活动开展要按照省分行改进工作作风相关要求，节俭大方，文明健康，不搞外出活动，不单独发放礼品、有价证券，坚决制止铺张浪费。

#### 2021银行妇女节活动方案4

为了展示女员工的靓丽风采，营造快乐工作、幸福生活的工作氛围，进一步增强凝聚力，邮储银行包头市分行于2018年3月8日举办了铿锵玫瑰、靓丽巾帼三八节主题活动，市分行行领导及助理以上干部、部分员工代表共计100余人参加本次活动，内容涉及舞蹈、唱歌、诗朗诵及书法刺绣展示、游戏穿插等环节，活动内容丰富多彩、形式新颖别致。

活动开始，工会主席常虹同志代表市分行向全行女职工送上节日的问候，对女职工在市行各项工作中做出的贡献表示肯定，并提出在今后的工作和生活中，希望女职工能够继续发挥半边天的作用，努力学习、热爱生活，与男同胞们共同建立和谐幸福的工作环境。

活动现场，高潮迭起、笑声不断，当进行至比手画脚猜成语游戏环节时，市分行2位行领导参与其中，一位机智比划、一位脑筋用足，成语硕果收获满满，现场掌声不断。市分行王继文行长的一首即兴演唱《母亲》更是将全场活动推向了高潮。活动首次评选出了全市敬老爱亲、合规守纪、敬业奉献、

干事创业、自强自立、心灵手巧等专属女员工优秀奖17名。

活动最后，市分行王继文行长为本次活动寄语。王行长充分肯定了女员工为全行做出的成绩，对女员工自强不息的精神给予鼓励，并对工会提出，要把关爱女性、呵护女性作为今后工作的一项重要内容，要切实保障全行女员工的权益和文化生活。同时，也对全行女员工提出殷切希望，希望在邮储银行包头市分行2018年今后的工作中，在打造有邮储特征、包头特色的现代化商业银行进程中，要以全行女员工为核心、为主体，不断带动全行、掀起发展的热潮，圆满完成我行既定以及上级行制定的各项经营工作任务。

## 一、活动主题：

喜迎三八真情回馈

为回馈广大新老客户长期对本行的支持，支行特举行喜迎三八真情回馈活动，借此活动提升提升我行的品牌知名度，提高服务水平，赢得良好口碑，为支行完成20\_\_年第一季度及全年任务目标打下坚实的基础。

## 二、活动目的：

通过本此活动，银行业务力争在20\_\_年年初实现以下目标：

- 1、客户新增数量超过历史同期最好水平，并使客户结构得到改善，质量得到进一步提高。
- 2、储蓄余额净增300万元，网银激活率达到50%，理财销售量同比增长20万元。
- 3、圆满完成各项业务指标。

## 三、活动时间：

20\_\_年3月5日-20\_\_年3月8日

#### 四、活动对象：

所有持我行银行卡、存折的客户和新开户客户。

#### 五、活动内容：

1、活动期间，凡在我行办理定活期存款客户均可得到喜迎三八真情回馈活动赠送的礼品。

5.4%;样样高收益，等你参与。

#### 六、成立活动领导小组：

分工：活动期间，网点柜员统一佩戴工作胸牌，增加员工亲和力，突出我行员工热情、亲切的服务形象。

由韩丹负责在网点统一悬挂宣传横幅，宣传展板；由吴晓明主要负责网点宣传咨询台的引导工作，引导客户进行有序的参加活动，积极做好相关领取奖品工作；由冯变强主要负责公司客户的接待与服务工作，积极引导公司客户，记录好公司客户的基本信息，引导公司客户进行有序的参加活动，积极做好公司客户的礼品领取工作。

前台当天的营业人员，积极开展网点优质服务工作，提高柜台办理业务的服务质量，做好客户的指导工作，切实提升网点服务形象。

不当班的工作人员，一名负责在门口的接待工作，切实做好对vip客户的引导工作和绿色通道服务。

另一名负责礼品的发放工作，及后台的服务工作。

网点信贷人员分别做好信贷客户的引荐工作，积极参与我行活动。

## 七、实施安排：

1、大堂经理做好营业大厅的前期宣传工作。

具体要求：大堂经理披挂彩带，在大堂宣传并疏导客户。

理财经理披挂彩带，在大堂为等待办理业务的客户宣传并讲解理财产品。

2、与市分行个人业务部联系，利用信息库搭建短信宣传平台，对我行社保ic卡客户进行短信告知。

具体要求：与个人业务部安斌联系，利用短信平台为ic社保卡客户发宣传短信。

3、每天不当班人员进行各单位上门宣传。

具体要求：营业员分为两组，由行长助理代领每天不当班人员进单位，宣传我行各类产品并发送名片。

## 八、奖品设置：

品牌洗化用品，化妆品等女性用品。

活动期间，凡来参加我行举办的喜迎三八真情回馈活动的，均有礼品相送。

## 一、活动背景：

三八国际妇女节是一年一度的女性节日。随着现代社会女性地位的不断提高、女性独立经济能力日益增强，女人节



也日渐成为一个倍受商家重视的营销节日，各个银行也纷纷推出系列令女性心动的营销推广活动。本次光大银行的三八节活动推广方案，就是针对特定节日氛围，利用消费者的心理，主动出击，精心策划，综合运用网点布置、互动营销、路演宣传、媒体推广等营销手段，进行的产品、品牌的推介活动，抢夺市场份额，提高产品的销售力，提升品牌的亲和力、影响力。

二、推广目的：

三、活动思路：

1、借势发挥、合作共赢。势单则力薄，光靠一己之力是很难达到影响大、收效甚的效果。哪怕达到了，对于自身的付出与资源的消耗也是显著而可观的。在一定投入的情况下，要想达到高产出、回报优的效果，合适企业之间的联合将是不错的选择。所以，此次活动光大银行可与一家大型商场连锁企业合作（如友阿），利用商场与自身在三八节期间共同的目标受众与节日设想，通过加大彼此之间的合作力度、整合各自的优势资源，进行强强联合、共同造势，在扩大节庆活动影响力的同时，进一步提高活动产出所带来的效果。将光大银行和光大银行的理财产品更深入的展现给我们的目标受众，让他们对阳光理财有更深入透彻的理解。

2、生动别致、主题突出。此次活动，无论是在前期的宣导造势、中期的趣致游艺，还是后期的精彩延续，都将紧密结合节日的特点和银行特色进行活动的开展。整个活动将做到即循序渐进有的放矢，又张弛有度高潮迭起，通过增强比赛互动和受众参与的方式，最大程度的提高活动效果。让我们的目标受众能在一种轻松和谐的氛围下了解阳光理财、熟识阳光理财的产品特征，进一步的加深光大银行的品牌认知度和产品记忆度。

四、活动主题：（待定）

谁是最会理财的家庭主妇 《家有财女》 《女财有道》 在三八节当天举行谁是最会理财的家庭主妇 活动。 整个比赛活动将紧紧结合光大银行的企业形象和产品的特色进行设置，如根据光大银行的 a 计划□ b计划和 e 计划的产品名称和产品特点设置理财问答、拼拼金状元 和如数家珍 等。 力求达到生动活泼、 趣致有味， 让受众在轻松愉悦的环境中记住光大银行和光大银行的产品。

## 五、 活动推广：

光大银行 阳光理财点： 商场面： 媒体线： 银行网点活动效果产品 特征品牌 形象 媒体、 商场和银行网点的多方联动、 点线面的有机结合。 此次活动使用媒体高空轰炸、 商场配合联动和终端网点 pop展示的宣传推广方式。 通过商场对点、 网点连线 和媒体控面 来扩大我们的活动影响。 商场对点： 集合商场与光大银行此次活动目标客户群的一致性和节庆目的统一， 我们可以在三八节 谁是最会理财的家庭主妇 活动开始前的一个星期， 在商场（如友阿） 举办庆节日 刷阳光卡 有奖回馈活动， 并通过商场的广播将我们的活动信息目标集聚似的循环 播报给我们的消费者， 即精准又到位， 投入、 实效兼而有之。 而且通过彼此加深合作与了解， 光大银行还可以考虑在各连锁商场派驻人员 进行活动的宣传与组织， 并且为有需要的消费者现场办理银行卡业务（也可考虑现场办卡时附赠一些小礼品， 如化妆四件套、 广告化妆镜、 修容套装或广告压缩毛巾等）， 进一步的增强合作效果和扩大活动影响。 网点连线： 配合活动进行网点的布置展示与活动宣传（如网点海报、 吊旗和 dm 单宣传等）， 利用终端 pop 的作用， 进一步的增强活动声势。 而在活动的前期， 光大银行可在网点中宣传： 只要在三八节前在光大银行的所有网点办理理财产品， 均可获得玫瑰、 贺卡、 阳光摇摇牌、 不锈钢餐具套餐或高级沙滩休闲椅等礼品， 并且凭借所得到的贺卡还可参与三八节的路演活动抽奖。

以此，将我们的网点和活动现场有机统一、扩大影响。媒体控面：通过媒体（如电台、报纸等）的常规广告和新闻资讯对整个活动推广流程表推广阶段前期预热（3.1~3.8）单位 商场 银行网点 1、网点宣传媒体 商场 银行网点 媒体 商场 银行网点 1、活动展示 媒体 1、报广 应用建议 1、刷卡有奖2、现场办卡 2、购理财产品有礼2、新闻资讯 2、现场理财咨询 3、店内 宣传、播报递延前期活动 1、硬广资讯2、新闻播报 1、活动展示 3、店内宣传、播报3、赠贺卡抽大奖 1、硬广宣传1、路演活动中期活动（3.8）后期递延（3.8~3.14）2、新闻资讯 活动进行媒体造势和舆论推广。整个活动除了有点、有线，当然还得有面的把控，利用媒体宣传造势扩大活动的受众面、增强活动的传播效应。通过面的把控，不但对于活动有质的帮助，而且对于企业的品牌和企业的形象将是一次宣传和提高的契机。

## 一、活动主题：

喜迎三八真情回馈

为回馈广大新老客户长期对本行的支持，支行特举行喜迎三八真情回馈活动，借此活动提升提升我行的品牌知名度，提高服务水平，赢得良好口碑，为支行完成2018年第一季度及全年任务目标打下坚实的基础。

## 二、活动目的：

通过本此活动，银行业务力争在2018年年初实现以下目标：

1、客户新增数量超过历史同期水平，并使客户结构得到改善，质量得到进一步提高。

2、储蓄余额净增300万元，网银激活率达到50%，理财销售量同比增长20万元。

3、圆满完成各项业务指标。

三、活动时间：

2021年3月5日-2021年3月8日

四、活动对象：

所有持我行银行卡、存折的客户和新开户客户。

五、活动内容：

1、活动期间，凡在我行办理定活期存款客户均可得到喜迎三八真情回馈活动赠送的礼品。

2、活动期间，为庆三八妇女节我行特推出两款专为女性同志制定的理财产品：财富债券77期，153天，年化收益率可达5.15%；财富债券83期，365天年化收益率可达5.4%；样样高收益，等你参与。

六、成立活动领导小组

分工：活动期间，网点柜员统一佩带工作胸牌，增加员工亲和力，突出我行员工热情、亲切的服务形象。

由韩丹负责在网点统一悬挂宣传横幅，宣传展板；由吴晓明主要负责网点宣传咨询台的引导工作，引导客户进行有序的参加活动，积极做好相关领取奖品工作；由冯变强主要负责公司客户的接待与服务工作，积极引导公司客户，记录好公司客户的基本信息，引导公司客户进行有序的参加活动，积极做好公司客户的礼品领取工作。

前台当天的营业人员，积极开展网点优质服务工作，提高柜台办理业务的服务质量，做好客户的指导工作，切实提升网点服务形象。

不当班的工作人员，一名负责在门口的接待工作，切实做好对vip客户的引导工作和绿色通道服务。

另一名负责礼品的发放工作，及后台的服务工作。

网点信贷人员分别做好信贷客户的引荐工作，积极参与我行活动。

## 七、实施安排

1、大堂经理做好营业大厅的前期宣传工作。

具体要求：大堂经理披挂彩带，在大堂宣传并疏导客户。

理财经理披挂彩带，在大堂为等待办理业务的客户宣传并讲解理财产品。

2、与市分行个人业务部联系，利用信息库搭建短信宣传平台，对我行社保ic卡客户进行短信告知。

具体要求：与个人业务部安斌联系，利用短信平台为ic社保卡客户发宣传短信。

3、每天不当班人员进行各单位上门宣传。

具体要求：营业员分为两组，由行长助理代领每天不当班人员进单位，宣传我行各类产品并发送名片。

## 八、奖品设置：

品牌洗化用品，化妆品等女性用品。

活动期间，凡来参加我行举办的喜迎三八真情回馈活动的，均有礼品相送。

## 妇女节银行活动名称篇三

“三八”国际妇女节是一年一度的女性节日。随着现代社会女性地位的不断提高，女性独立经济的能力日益增强，“女人节”也日渐成为受商家重视的消费节日，本次我行和xxx合作组织的庆“三八”刷卡赠礼活动，就是针对这一特定节日氛围，进行的品牌推广活动，能提升我行银行卡品牌在xx消费市场的亲和力和影响力，也是我行打造“xxx”理念在具体工作中的体现。

（一）提高我行“xxx”的知名度和美誉度，维系高端客户感情，以实际行动回报客户。

（二）扩大xxx的影响力和号召力，显示我行人性化的增值服务。

（三）增加我行银行卡的刷卡消费量，增强市民对我行银行卡的认识度，改变传统消费习惯。

（四）打造我行和本地商家的营销合作模式，共同获益。

xxx庆“三八”刷卡送好礼

xxx□xxx

20xx年3月7日—20xx年3月9日，共3天

xxx地点

xxx持卡人

（一）持卡人在活动期间（共3天）在xx店使用我行银行卡刷卡消费即可参与此次刷卡赠礼活动。

## （二）礼品设置

1. 活动期间，当日刷卡消费金额累计达到800元即可获赠xx□
2. 活动期间，当日刷卡消费金额累计达到2000元即可获赠xx□
3. 活动期间，当日刷卡消费金额累计达到4000元即可获赠xx□

（一）本次活动赠品数量有限，先到先得，送完即止。

（二）同一持卡人名下多张主卡分别计算。每卡每天仅限获赠一次，每次限领一份。

（三）刷卡消费记录以持卡人pos单上列印的消费时间为准。

（四）持卡人持符合条件的pos单可以到xx指定地点领取礼品，领取时间为消费当天，过期自动作废。

（五）本次活动咨询电话为xxx□

（六）在法律允许的范围内□xx保留对本次活动的最终解释权和变更权。

## 妇女节银行活动名称篇四

### 一、活动背景：

三八国际妇女节是一年一度的女性节日。随着现代社会女性地位的不断提提高、女性独立经济能力日益增强，，女人节张日渐成为一个倍受商家重视的，营销节日，各个银行也纷纷推出系列令女性心动的营销推广活动。本次xx银行的，三八节活动推广方案，就是针对特定节日氛围，利用消费者的心理，主动出击，精心策划，综合运用网点布置、互动营销、路演宣传、媒体推广等营销手段，进行的产品、品牌的推介活动，

抢夺市场份额，提高产品的销售力，提升品牌的亲和力、影响力。

### 三、活动思路：

1、借势发挥、合作共赢。势单则力薄，光靠一己之力是很难达到，影响大、，收效甚萌效果。哪怕达到了，对于自身的，付出与资源的消耗也是显著而可观的。在一定投入的情况下，要想达到，高产出、，回报优萌效果，，合适企业之间的，联合将是不错的选择。所以，此次活动xx银行可与一家大型商场连锁企业合作(如,xx)[]利用商场与自身在三八节期间共同的目标受众与节日设想，通过加大彼此之间的合作力度、整合各自的优势资源，进行强强联合、共同造势，在扩大节庆活动影响力的同时，进一步提高活动,产出所带来的效果。将xx银行和xx银行的理财产品更深入的展现给我们的目标受众，让他们对,阳光理财有更深入透彻的理解。

### 2、生动别致、主题突出。

此次活动，无论是在前期的宣导造势、中期的趣

致游艺，还是后期的精彩延续，都将紧密结合节日的特点和银行特色进行活动的开展。整个活动将做到即循序渐进有的放矢，又,张弛有度高潮迭起，通过增强比赛互动和受众参与的方式，最大程度的提高活动效果。让我们的目标受众能在一种轻松和谐的氛围下了解,阳光理财、熟识,阳光理财萌产品特征，进一步的加深xx银行的品牌认知度和产品记忆度。

四、活动主题：（待定）“谁是最会理财的家庭主妇” 《家有财女》 《女“财”有道》 在三八节当天举行“谁是最会理财的家庭主妇”活动。整个比赛活动将紧紧结合xx银行的企业形象和产品的特色进行设置，如根据xx银行的a计划[]b计划和e计划的产品名称和产品特点设置,理财问答、,拼拼金状



元说,如数家珍等。力求达到生动活泼、趣致有味,让受众在轻松愉悦的环境中记住xx银行和xx银行的产品。

## 五、活动推广:

xx银行

推广阶段

活动进行媒体造势和舆论推广。整个活动除了有,点、有,线,当然还得有,面萌训控,利用媒体宣传造势扩大活动的受众面、增强活动的传播效应。通过,面萌训控,不但对于活动有,质萌帮助,而且对于企业的品牌和企业的形象将是一次宣传和提高的契机。

## 妇女节银行活动名称篇五

3.8国际妇女节是全世界妇女的节日。这个日子是联合国承认的,同时也被很多国家确定为法定假日。以下是由小编为大家推荐的银行妇女节营销活动方案,希望大家能够喜欢。

活动时间:2019年3月3日—3月16日

活动规则:

一、活动期间全场订单金额累计排名前3位的会员(指使用同一会员账号下单),可获赠价值260元的智利车厘子一箱(约重2kg)□

二、活动期间全场订单笔数累计排名前8位的会员(指使用同一会员账号下单),可获赠价值100元的天寿草莓一箱(约重1.7kg)□

三、本次活动全场订单指购买“鑫e购”网上商城自营商户的所有商品(不包含1元秒杀、电影票及杂志订阅等联营商户商品)。

四、所有纳入统计范围的订单以支付且确认收货为准，金额累计与笔数累计两个活动同一会员不可共享。

五、赠品将在活动结束后的15个工作日内安排发放，但由于天气、物流等不可抗力因素造成的延误，敬请客户谅解。

春风送暖，兴业传情。3.8妇女节日渐成为一个倍受商家重视的“营销节日”，为进一步挖掘高端女性客户资源潜力，提升专业服务品质，扩大兴业银行的服务口碑，兴业银行石家庄分行精心制定了从3月5日到3月8日的“三八节”系列营销活动方案，先后开展了“芬芳三月天、魅力女人节”、“美丽女神养生讲座”、“迎三八美丽肃宁华尔行”等一系列活动，通过主动出击、精心策划、综合运用网点布置、互动营销等营销手段，为广大的女性客户送去了节日的温暖和精彩，让客户感受到兴业银行贴心的个性化服务。

自强路支行以满足客户多元化的金融需求为宗旨，邀请支行30余名高端客户走进具有世界级先进水平的裘皮市场——肃宁县华尔国际裘皮城，通过观看文艺表演、参与优惠打折、购物抽奖、专业导购等形式多样、内容丰富的活动，节日期间，支行抽调业务骨干，在旅游车上，向客户宣传个人理财、安全用卡、反假币等金融知识，解答商户各类问题咨询20余个，最大程度提升高端客户金融服务体验，受到客户赞誉。

胜利北大街支行开展了多项女性专享活动，包括关爱女性的讲座、经络减肥体验活动等。支行邀请了美容院的资深讲师为女性客户讲授关爱女性养生的知识，还免费为客户进行美甲；在穿插养生讲座期间，根据客户的风险承受能力和目前宏观经济环境，免费为贵宾客户量身定制黄金投资方案和2019年理财规划。

体育支行、振头支行、谈固支行根据周边客户的特点，开展了以插花、送花为主题的财富大课堂活动，在与客户的互动中，客户对我行的环境、设施、服务等都很满意，客户对兴业银行持续不断的活动感到温馨满意，来自振头支行的许女士讲：“兴业银行在不断发展壮大的同时，一直回馈社会，为养老金融、公益事业的发展贡献自己的力量，我们也祝愿兴业银行各项业务蒸蒸日上，越办越好。”

客户互动，欢乐无限。活动期间，各支行在营业网点摆放了分行的零售产品宣传海报和设有宣传礼品的展示台，精心布置本次活动的主题宣传栏，并准备了鲜艳的康乃馨花束，整个营业大厅弥漫着浓郁的节日气氛。支行客户经理向客户派发宣传资料，热情介绍本次活动的主题，推广理财知识。3月8日，各二级分行的主题活动也精彩纷呈，在沧州的社区支行、唐山遵化支行，记者看到客户领取护手霜、品尝鲜果的活动热烈开展，活动现场，客户们兴致勃勃，积极互动，使得每一个营业厅现场充满了欢声笑语。为更好地吸引客户和拉近双方的距离，支行还通过led[]营业厅媒体向广大女性客户致以节日问候，对符合条件的贵宾客户回馈专属礼品、对办理业务的女性客户开展节日温馨礼品馈赠，此次活动还收集了大量的客户对我行业务发展的建议和反馈信息，为分行今后更好地营销打下了良好的基础。