最新银行营销工作规划及思路(模板6篇)

在日常学习、工作或生活中,大家总少不了接触作文或者范文吧,通过文章可以把我们那些零零散散的思想,聚集在一块。相信许多人会觉得范文很难写?下面是小编帮大家整理的优质范文,仅供参考,大家一起来看看吧。

银行营销工作规划及思路篇一

根据我行今年一年来会计结算工作的实际情况,明年的工作主要从三个方面着手: 抓服务、抓质量、抓素质,现就针对这三个方面制定我营业部在xx年的工作思路。

- 1、我行一直提倡的"首问责任制"、"满时点服务"、"站立服务"、"三声服务"我们将继续执行,并做到每个员工能耐心对待每个顾客,让客户满意。
- 2、随着金融业之间的竞争加剧,客户对银行的服务要求越来越高,不单单在临柜服务中更体现在我行的服务品种上,除了继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没款[bsp航空代理等代理结算外,更要做好明年开通的高速公路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服务品种,提高我行的竞争能力。
- 3、主动加强与个人业务的联系,参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。虽然已经上了综合业务系统,但因为各种各样的原因还没有能做到真正的综合,是我营业部工作的一个欠缺。
- 4、以银行为课堂,明年我们将举办更多的银行结算办法讲座,增加人们的金融知识,让客户多了解银行,贴近银行从而融入到我行业务中。

- 5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作,并向优质客户推广使用网上银行业务。
- 1、督促科技部门对我营业部的电脑接口尽快更换,然后严格按照综合业务系统的要求实行事权划分,一岗一卡,一人一卡,增强制度执行的钢性,提高约束力。
- 2、进一步强化重要环节和重要岗位的内控外防,着重加强帐户管理(确保我行开户单位的质量)和上门服务。
- 3、进一步加强会计出纳制度,严格会计出纳制度的执行与检查,规范会计印章和空白重要凭证的使用和保管。
- 4、重点推行支付密码器的出售工作,保证银企结算资金的安全,进一步提高我行防范外来结算风险的手段。
- 5、规范业务操作流程,强化总会计日常检查制度以及时发现隐患,减少差错杜绝结算事故。
- 6、切实履行对分理处的业务指导与检查。
- 7、做好会计核算质量的定期考核工作。
- 1、把好进人用人关。银行业听着很美,其实充满竞争和风险, 所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人 上以员工的能力且要能发挥员工最大潜能来确定适合的岗位, 从而提高员工的积极性。
- 2、加强业务培训,这也是明年最紧迫的,现已将培训计划上报人事部门,准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。
- 3、在人员紧张的情况下仍要加强岗位练兵,除了参加明年的

技术比武更为了提高员工的业务水平。

4、勤做员工的思想工作,关心鼓励员工,强化员工的心理素质。

银行营销工作规划及思路篇二

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。

- 二、活动时间□20xx年9月26日-10月31日。
- 三、活动目的:

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(vip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。

四、活动内容

活动主要包括以下内容:

- (一)"金秋营销产品欢乐送"优惠促销赠礼活动
- 1. "金秋营销,自助服务送好礼"

- (1)活动期间持我行储蓄卡在全省范围内的自助设备上缴纳2次费用的客户,可持缴费凭证及存取款凭证,到所在地的营业网点兑换价值*元的礼品一份。先到先得,送完为止。凭证必须是同一储蓄卡的缴费凭证,礼品兑换后,我行将收回缴费凭证。
- (2)凡在活动期间办理签署代缴费协议的客户,可获得价值*元的礼品一份。签约即送,一户一份,先到先得,送完为止。

活动礼品由各行自行购置。

- 2. "金秋营销. 卡庆双节"
- (1)活动期间申请卡免收当年年费。
- (2)刷卡消费达到一定标准,可凭消费交易pos单据和银行卡到当地建行指定地点领取相应标准的礼品,领完为止。

刷卡消费达*元(含)以上,赠送价值*元礼品:

刷卡消费达*元(含)以上,赠送价值*元礼品;

刷卡消费达*元(含)以上,赠送价值*元礼品;

刷卡消费达*元(含)以上,赠送价值*元礼品;

礼品应充分迎合客户节日期间消遣购物的心理,刷卡消费*元以下的建议为动物园门票、公园门票、商场周边麦当劳等用餐环境幽雅的快餐机构套餐票等,具体由各行自行确定。

各行应根据当地实际情况,积极筛选3-4个大型商场、高档宾馆、高档饭店等消费交易量大的特约商户,对当天消费达到标准的客户采取现场赠礼的方式,提升活动的轰动效应。

3. "金秋营销. 速汇通优惠大放送"

活动期间,速汇通汇款手续费优惠20%幅度。

- (二)"金秋营销.产品欢乐送"网点个银产品展示及优质服务活动。
- 1. 营业网点统一悬挂宣传横幅,张贴和摆放省分行下发的营销活动海报以及活动宣传折页(近期下发),以新颖、丰富的视觉感染力,吸引客户关注。
- 2. 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。
- 3. 活动期间,网点须设专门的宣传咨询台并配备导储员,加强动态推介,引导客户使用我行提供的自助渠道办理普通存取款和缴费业务,积极做好相关兑奖工作。
- 4. 积极开展网点优质服务工作,提高速汇通等业务的柜台服务质量,加强柜台人员与客户的交流,切实提升网点服务形象。
- 5. 切实做好对客户的绿色通道服务,严格按照有关要求向客户提供优先优惠服务,为客户营造良好的节日服务环境。
- (三)"金秋营销.产品欢乐送"社区活动。
- 1. 扩大社区营销渗透面,密切社区关系,按计划稳步推进社区营销工作

抓 住中秋节和国庆节的有利时机开展"金秋营销.产品欢乐送"社区营销活动,稳步推进第二阶段社区营销工作。通过社区金融服务网点优质服务、户外展示、社区金 融课堂、营销小分队社区宣传等各个方面密切结合,全方位树立我行的

社区服务形象,加强社区金融服务网点与目标社区的各项联系,密切网点与社区客户的感情,稳步推进社区营销工作。

(1)积极拓展速汇通业务

9月、10月为学生入学或新生报到高峰期,各行可以开展凭学生证或录取通知书享受汇款优惠的营销活动,吸引学生客户群体,拓展教育社区市场业务;对城市中汇款频率较高的人群,如商业社区经商人员、外出务工群体等,积极开展社区营销活动,提高营销活动的有效性;对潜在的汇款大户及有异地代发工资需求的全国性、跨区域企业,各行可以通过公私联动进行一对一营销,争取导地代发工资等批量汇款业务。

银行营销工作规划及思路篇三

20xx年的到来,在即将过完的寒冬里我们已闻到春天的清香,于此同时,酒店给我们部门制定了新的工作计划,作为市场营销部的.我们是负责对外处理公共关系和销售业务的职能部门,是酒店提高声誉,树立良好公众形象的一个重要窗口,它对总经理进行经营决策,制订营销方案起到参谋和助手的作用,它对酒店疏通营销渠道,开拓市场,提高经济效益和社会效益起到重要促进作用。

一、建立健全完善客史档案的建立

建立完善的客户档案,对宾客按签单重点客户,会议接待客户,有发展潜力的客户等进行分类建档,详细记录客户的所在单位,联系人姓名,地址,全年消费金额及给该单位的折扣等,建立与保持同政府机关团体,各企事业单位,商人知名人士,企业家等重要客户的业务联系,为了巩固老客户和发展新客户,除了日常定期和不定期对客户进行销售访问外,在年终岁末或重大节假日及客户的生日,通过电话、发送信息等平台为客户送去我们的祝福。今年计划在适当时期召开次大型客户答谢联络会,以加强与客户的感情交流,听取客

户意见。

二、 开拓市场,争取客源

今年营销部将配合酒店完成与公司签订的经营计划目标,所以营销部将调动营销人员的积极性。营销代表实行工作日记志,每工作日必须完成拜访两户新客户,三户老客户,四个联络电话的二、三、四工作步骤,以月度营销任务完成情况及工作日记志综合考核营销代表。督促营销代表,通过各种方式争取团体和散客客户,稳定老客户,发展新客户,并在拜访中及时了解收集宾客意见及建议,反馈给有关部门及总经理室。

三、 热情接待, 服务周到

接待团体、会议、客户,将会做到全程跟踪服务,"全天侯"服务,注意服务形象和仪表,热情周到,针对各类宾客进行特殊和有针对性服务,最大限度满足宾客的精神和物质需求。制作会务活动调查表,向客户征求意见,了解客户的需求,及时调整营销方案。

四、 做好市场调查及促销活动策划

每季度组织部门有关人员收集,了解旅游业,宾馆,酒店及 其相应行业的信息,掌握其经营管理和接待服务动向,为酒 店总经理室提供全面,真实,及时的信息,以便制定营销决 策和灵活的推销方案。

五、 主动协调与酒店其他部门接好业务结合工作

密切与抚仙湖周边的酒店合作,根据宾客的需求,主动与酒店其他部门密切联系,互相配合,充分发挥酒店整体营销活力,创造最佳效益。加强与微信平台等单位的关系,充分利多种广告形式推荐酒店,宣传酒店,努力提高酒店知名度,

争取这些公众单位对酒店工作的支持和合作。

银行营销工作规划及思路篇四

- 1、我行一直提倡的首问责任制、满时点服务、站立服务、三 声服务我们将继续执行,并做到每个员工能耐心对待每个顾 客,让客户满意。
- 2、随着金融业之间的竞争加剧,客户对银行的服务要求越来越高,不单单在临柜服务中更体现在我行的服务品种上,除了继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没款[bsp航空代理等代理结算外,更要做好明年开通的高速公路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服务品种,提高我行的竞争能力。
- 3、以银行为课堂,明年我们将举办更多的银行结算办法讲座,增加人们的金融知识,让客户多了解银行,贴近银行从而融入到我行业务中。
- 4、主动加强与个人业务的联系,参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。虽然已经上了综合业务系统,但因为各种各样的原因还没有能做到真正的综合,是我营业部工作的一个欠缺。
- 5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作,并向优质客户推广使用网上银行业务。
- 1、督促科技部门对我营业部的电脑接口尽快更换,然后严格按照综合业务系统的要求实行事权划分,一岗一卡,一人一卡,增强制度执行的钢性,提高约束力。
- 2、重点推行支付密码器的出售工作,保证银企结算资金的安全,进一步提高我行防范外来结算风险的手段。

- 3、规范业务操作流程,强化总会计日常检查制度以及时发现隐患,减少差错杜绝结算事故。
- 4、切实履行对分理处的业务指导与检查。
- 5、进一步强化重要环节和重要岗位的内控外防,着重加强帐户管理(确保我行开户单位的质量)和上门服务。
- 6、制定出财务人员工作计划,进一步加强会计出纳制度,严格会计出纳制度的执行与检查,规范会计印章和空白重要凭证的使用和保管。
- 7、做好会计核算质量的定期考核工作。
- 1、把好进人用人关。银行业听着很美,其实充满竞争和风险, 所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人 上以员工的能力且要能发挥员工潜能来确定适合的岗位,从 而提高员工的积极性。
- 2、在人员紧张的情况下仍要加强岗位练兵,除了参加明年的技术比武更为了提高员工的业务水平。
- 3、勤做员工的思想工作,关心鼓励员工,强化员工的心理素质。
- 4、加强业务培训,这也是明年最紧迫的,现已将员工培训工作计划上报人事部门,准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。
- 5、有计划、有目的地进行岗位轮换,培养每一个员工从单一的操作向混合多能转变。

银行营销工作规划及思路篇五

- 1、我行一直提倡的首问责任制、满时点服务、站立服务、三声服务我们将继续执行,并做到每个员工能耐心对待每个顾客,让客户满意。
- 2、随着金融业之间的竞争加剧,客户对银行的服务要求越来越高,不单单在临柜服务中更体现在我行的服务品种上,除了继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没款[bsp航空代理等代理结算外,更要做好明年开通的高速公路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服务品种,提高我行的竞争能力。
- 3、以银行为课堂,明年我们将举办更多的银行结算办法讲座,增加人们的金融知识,让客户多了解银行,贴近银行从而融入到我行业务中。
- 4、主动加强与个人业务的联系,参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。虽然已经上了综合业务系统,但因为各种各样的原因还没有能做到真正的综合,是我营业部工作的一个欠缺。
- 5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作,并向优质客户推广使用网上银行业务。
- 1、督促科技部门对我营业部的电脑接口尽快更换,然后严格按照综合业务系统的要求实行事权划分,一岗一卡,一人一卡,增强制度执行的钢性,提高约束力。
- 2、重点推行支付密码器的出售工作,保证银企结算资金的安全,进一步提高我行防范外来结算风险的手段。
- 3、规范业务操作流程,强化总会计日常检查制度以及时发现隐患,减少差错杜绝结算事故。

- 4、切实履行对分理处的业务指导与检查。
- 5、进一步强化重要环节和重要岗位的内控外防,着重加强帐户管理(确保我行开户单位的质量)和上门服务。
- 6、制定出财务人员工作计划,进一步加强会计出纳制度,严格会计出纳制度的执行与检查,规范会计印章和空白重要凭证的使用和保管。
- 7、做好会计核算质量的定期考核工作。
- 1、把好进人用人关。银行业听着很美,其实充满竞争和风险, 所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人 上以员工的能力且要能发挥员工潜能来确定适合的岗位,从 而提高员工的积极性。
- 2、在人员紧张的情况下仍要加强岗位练兵,除了参加明年的技术比武更为了提高员工的业务水平。
- 3、勤做员工的思想工作,关心鼓励员工,强化员工的心理素质。
- 4、加强业务培训,这也是明年最紧迫的,现已将员工培训工作计划上报人事部门,准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。
- 5、有计划、有目的地进行岗位轮换,培养每一个员工从单一的操作向混合多能转变。

银行营销工作规划及思路篇六

(一)细分目标市场,大力开展多层次立体化的营销推广活动。

xx部门负责的客户大体上可以分为四类,即现金管理客户、公司无贷户和电子银行客户客户。结合全年的发展目标,坚持以市场为导向,以客户为中心,以账户为基础,抓大不放小,采取"确保稳住大客户,努力转变小客户,积极拓展新客户"的策略,制定详营销计划,在全公司开展系列的媒体宣传、网点销售、大型产品推介会、重点客户上门推介、组织投标和集中营销活动等,形成持续的市场推广攻势。

巩固现金管理市场地位。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185200户[[]20xx年下半年工作计划》由找本站原创首发,机密数据纯属虚构,转载请注明出处。