# 某支行旺季存款营销提升方案

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-08-23

*某支行旺季存款营销提升方案一、预定目标通过以线上营销为载体，依托财富管理微信群，将我行特色的存款产品向存量客户以及潜在的优质客群进行推介、营销，通过对存量客户挖掘潜力，提升存款，并鼓励其转介推介我行存款产品，对潜在的优质客户，推介我行优势存...*

某支行旺季存款营销提升方案

一、预定目标

通过以线上营销为载体，依托财富管理微信群，将我行特色的存款产品向存量客户以及潜在的优质客群进行推介、营销，通过对存量客户挖掘潜力，提升存款，并鼓励其转介推介我行存款产品，对潜在的优质客户，推介我行优势存款产品，实现新增存款客户\*\*\*户、新增储蓄存款\*\*亿元、理财产品\*\*\*\*万元。

二、营销时段

本次存款营销、提升的时段为2024年3月16日至2024年3月31日，为期15天。

三、组织领导

成立营销领导小组，由支行行长亲任领导小组组长、支行分管存款的副行长任领导小组副组长、各个部门负责人为营销领导小组成员。支行全体员工参与。任务到人、奖罚到人。

四、活动方案

（一）存量客户

1、针对手上有较多闲余资金的存量客户，重点推介我行期限灵活、存款利息高、收益稳定的\*\*\*结构性存款产品。

2、针对有他行大额存款即将到期的存款客户，提取做好客户联系、营销服务工作，争取将存款客户他行到期存款转存到我行。

3、针对手上有大量资金，但随时可能使用，无法购买结构性存款或办理定期存款的客户，重点推介我行七天通知存款。存款提升营销活动期间，新增我行存款\*\*\*万元以上，给予赠送价值\*\*\*元的礼品一份，转介客户一户给予赠送价值\*\*\*元礼品一份，转介的客户在活动期间新增存款达到\*\*\*\*\*元以上的，再追加赠送价值\*\*\*元的礼品一份。

4、通过“转介奖励”鼓励存量客户通过其微信朋友圈、亲友群、同学群、电话、QQ等等多种途径向我行推介、优质潜在客户，提升存量客户向我行转介增量客户的积极性、主动性。

5、针对近1周、1月、1年、3年在我行存款达到\*\*\*万元的存量客户群体分别给予赠送价值\*\*\*\*\*元、\*\*\*\*元、\*\*\*\*元、\*\*\*元不等的礼品。并在礼品上加印我行的LOGO和存款营销、产品推介等信息。

五、活动形式

一是采取在超市、商场、集贸市场、汽车站等繁华地段分发宣传单、折页等形式广泛宣传；

二是通过当地传媒公司播放宣传片和产品介绍，重点推荐我行存款利率上浮到顶，电子银行手续费免费等优势业务；三是利用营业网点电视、LED电子屏滚动播放宣传短片、标语，多角度介绍我行的优惠服务，为旺季营销营造良好氛围；四是利用特约商户圈宣传我行产品服务的附加价值，提高县域支行的品牌影响力；五是利用多种厅堂一体化营销方案，带动支行厅堂营销氛围，提高客户满意度。

六、营销措施

1．支行集中开展优质、高端客户回馈活动。

时间：20xx年1月1日-2xx年1月31日。

内容：20xx年日均5万元以上零售优质客户，对不同等级的客户赠送宣传品。礼品价值为存款阶段匹配，5万元以上含5万元配套100元礼品，2万元至5万元配套50元礼品，2万元以下配套30元礼品，新开卡存款客户原则上只赠送纪念品。

要求：20xx年1月3日前，所有达到标准客户按照客户经理考核系统中认领的名单分配到人，其余人员由理财经理认领;1月4日—31日期间支行将安排人员集中进行拜访活动，拜访形式包括和上门拜访。

2．支行集中开展年终代发营销活动。

时间：20xx年1月25日-20xx年2月5日。

内容：授信1000万元以上，在我行无代发的公司和小企业授信客户；县内重点企事业单位。

要求：20xx年1月25日前各客户经理、营业部会计柜员梳理出拜访名单；1月25日—30日期间汇总至部门负责人处由行长带队集中进行，要求拜访单位不少于10家，争取成功营销代发不少于2家。特别是要利用信贷杠杆和政府合作时机，依托本次与当地政府的6.7亿元基金合作项目撬动行政事业单位工资代发，实现零的突破。

3．集中开展“进社区、进单位、进市场”营销活动。

时间：20xx年1月5日-2024年3月31日。

内容：进“进社区、进单位、进市场”开展宣传。

要求：20xx年1月5前由理财经理牵头统计支行周边成熟社区、市场，上报支行负责人后对相关名单进行排表，按照不少于一家的进度要求由部门负责人监督落实。宣传工作原则上不少于2人，并提前准备好宣传折页、条幅、纪念品等，此项宣传为持续性品牌宣传，要做好长期攻坚战的准备。

4．集中开展县域存款营销工作。

时间：20xx年1月10日-2月10日。

内容：集中开展农民两场宣传活动。

要求：一是从1月25日起开展农民工返乡宣传活动，支行将在\*\*县长途汽车站持续性搭建展台，发放宣传资料，引导客户前来支行办理业务。二是自2月1日起持徽商银行定期存的客户可赠送领航幼教集团儿童游乐城兑换券，此项活动持续到2月底。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找