# 银行宣传方案(精选12篇)

来源：网络 作者：静谧旋律 更新时间：2024-05-20

*方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。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。接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。银行宣传方案篇一在州银监分局的正确...*

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。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。接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

**银行宣传方案篇一**

在州银监分局的正确领导和组织安排下，根据《关于深化小微企业金融服务的通知》精神（银监发20137号文），我行扎实开展第二届小微企业金融服务宣传月活动，经过全体干部员工的共同努力和辛勤工作，圆满完成宣传月活动任务，取得良好成绩，有关宣传月活动情况具体总结如下：

我行认真学习《关于深化小微企业金融服务的通知》精神（银监发20137号文），认真学习州银监分局开展第二届小微企业金融服务宣传月活动的工作精神，提高了认识，统一了思想，充分认识到深化小微企业金融服务，对促进地方经济发展，加强人民群众就业，建设和谐社会具有重要意义。为此加强领导，成立第二届小微企业金融服务宣传月活动领导小组，制定宣传月活动方案，扎实开展宣传月活动，以取得宣传月活动的实际成效，促进小微企业健康、持续发展。

我行根据州银监分局的工作精神，按照制定的宣传月活动方案，认真开展宣传月活动，着重抓好五方面工作：一是在营业大厅门外悬挂醒目标语，营造宣传月活动的浓厚氛围，提高深化小微企业金融服务重要意义的认识；二是通过电子显示屏宣传深化小微企业金融服务，鼓励符合条件的小微企业积极到我行办理相关金融服务，解决小微企业发展生产缺少资金的困难，促进小微企业又好又快发展，增强我县小微企业发展的实力。三是在营业大厅设置宣传展板，摆放宣传资料，具体介绍我行深化小微企业金融服务的具体举措和工作方法，让小微企业了解金融贷款的申请方法和办理过程，使小微企业熟悉政策方针和业务流程，能够尽快办理好金融业务。四是设立咨询点，指定专人负责，详细解答小微企业办理金融业务提出的相关咨询，帮助小微企业解决资金困难问题，指导小微企业搞好生产经营工作，提高经济效益。五是深入走访小微企业，和小微企业负责人面对面交流，帮助解决困难问题，提出意见建议，促进小微企业发展。

本次宣传月活动，我行共发放宣传资料xx份，接受小微企业咨询xx人次，走访小微企业xx家，向xx家小微企业发放各类信贷xxx万元，有力促进了小微企业的发展，取得良好效果。我行认真努力工作，本次宣传月活动取得良好成绩，获得了小微企业的满意，也促进了地方经济的发展。今后，我行要进一步深化小微企业金融服务，提高服务水平，为促进小微企业深入、持久发展，作出更大的贡献。

**银行宣传方案篇二**

挖掘中南大学学生的上银行购物潜力，提高大家对上银行手机银行的认识和建设银行的形象，扩大中国建设银行长沙河西中南大学支行的知名度和影响力。

通过全方位多层次的宣传让建行中南大学支行深入人心，并且让我们学生群体尽快加入上银行，快速时尚购物的潮流中去。同时提供给大家营造一个安全、方便、满意、放心的建设银行操作平台。

借助络、传单与海报让学生们能有机会迅速和乐意的加入我们建行上银行服务中去，通过这次宣传，给我们建设银行在中南树立一个品牌，一个很好的形象，把安全方便实惠让利给大家，让大家知道明年的新支行开张以及现在的支行具体的位置与联系方式，让大一新生对建行有所了解，让一直支持建行的老生有一个继续用建行卡的理由和希望！

第一家上市公司（国家a股在香港和内地同时上市，股民满仓持有率高）；上银行的购物（上购物可积分，可随时随地手机支付货款，只需免费签约即无消费上限[20w]）建行的业务丰富，增长速度快（个人信贷，高端卡品，移动银行，好的口碑）；湖南省建行的优势，排名（省建行利润率，资本充足率、新贷总数等居全省银行榜首，不良贷款率等同省最少）。同时在提供的物品上给予中南建行最大的宣传，同学们都能享受实惠和对中南建行文化的.信任。

“上银行—足不出户的购物和缴费日益流行与火爆，营造一个建设银行上银行、手机银行的推广活动非常重要”学生周边的横幅，展板都体现出建行将给我们带来一个安全、方便、满意、放心的建设银行上银行操作平台，给予大家极大的信任感和新鲜感。横幅、展板都用建行行徽和具体赞助冠名宣传标语，位置十分显眼，效果十分明显。

在活动之前我们的宣传工作会遍及整个南校区，在大家的期待之余一定要给大家带来神秘感，以保证当天活动的成功举办——比如：某些优惠活动，以及当天的礼品赠送与抽奖活动。

活动当天早上布置装饰舞台，广告牌，帐篷，展柜，展板，有音箱放音乐。我们的展销活动顺利进行，用实际的产品优惠和赠品相送吸引大家过来咨询、参观我们的建行的业务和形象，再加上摆出的咨询台和活动点，相信有很多人会对建行的业务感兴趣，到时现场邀请和安排贵行人员负责答疑。

在大家开始对建行业务感兴趣的时候，再推出这次活动大家可以获得的业务优惠项目，贵行对售后服务的保证，让大家自己享受了真正的实惠并感觉自己的身份上升一个层次。到时大家对这次建行的活动就会有更加深层的好感，也同时必然对此次活动推广进行极大的考虑。同时随着广播站“中大之声”的广播，对建行的评价和历史介绍，那么建行这个品牌我想不深入人心都不可能。

这样的宣传再加上这两天的活动，以及明年建行新的形象店开张，那么建行的储蓄卡在中南占有率会翻20倍以上！

而本次活动的成功举行，上银行中南市场占有率可能会超过50%！所以我想贵行能多提供发放给大家的赠品和在活动中能利用到的宣传道具！最主要是让同学们都记得这个活动记得中南建行！并可以与我们建立长期的宣传合作关系及部分业务代理。

中南大学络宣传，每天10次以上（集中在学生经常去的校园站）；“中大之声”广播站（中南大学唯一的校级广播站）；学生公寓中心摆设宣传、咨询、登记点（在宣传周开始，只要天气好，我们会摆出这次活动的推广点）；体育场旁和升华广场旁拉横幅（只能拉这里了）；中南南校区海报墙贴海报与摆设活动宣传喷绘（必须的，没有活动不摆那里）；人际关系（老师）（协会内部的人会对同学和老师进行宣传，同时活动当中推广贵行的公务员卡或其它业务，相信部分老师也会对此次活动感兴趣）。

1.各场址的布展、布置实施工作；

2.广告宣传品的布置落实；

3.参展企业、产品、人员陆续到位；

4.各工作组进入活动实施阶段工作。

宣传工作预计从下个星期一开始，这星期贵行签下合同协议并支付冠名宣传费用，我们商定具体事宜。这周拿到资料后马上开始打印横幅、展板、彩色宣传单和海报。预计在下周一可以完成宣传资料的整理！贵行请尽快给我们提供电子资料和文字资料，以及尽量多的现有传单。并共同商定部分横幅标语，注意事项。给我们提供技术顾问及咨询电话，便于我们随时联系询问、请求帮助和反映情况。

我们在本周日晚上或下周一开动员大会，下周具体工作向下分发布置。如下：（每天的络宣传，天气好就有活动咨询台）

周二，在每个寝室楼栋张贴宣传活动海报，在预先设计位置上挂活动的宣传横幅、展板，对每个寝室发放宣传单，让协会成员开始对同学和老师进行宣传此次活动及建行业务。在升华广场旁的店旁贴手绘海报。

周三，经过一天的宣传，同学们对活动有个初步的了解，我们会安排人员去再次做一次调研，因为前期已经做过一次，这次调研的范围会很广，会遍及到全校师生（附上原调查用表，这次会修改），具体是否调查建行的业务要和贵行商量一下。当天晚上整理统计调查表。周四，检查我们的海报、横幅、展板，可以在海报墙加强一次海报宣传，同时我们的推广点（咨询台）会移动位置，从中心向食堂移动。再进行一次形式上的调研，这次调研主要目的是让每个人知道这次活动，主要和他们说活动的具体情况，并确认他们是否知道这次活动，让他们参与进来。

周五，准备我们明天活动的具体事宜，贵行也需要有人员给我们的一些人员说说具体情况，同时贵行也要准备明日活动提供的物品给我们，主要是帐篷、宣传台、复印机等物品（附空白表格填写商议——可周六早上发放）。我们也会在全校每个寝室再发放一张宣传单！并外出发放少量宣传单，目的还是确认大家是否知道此次活动，让大家参与进来。

周六，活动当天，预计早上10点之前搭好所需要的舞台，道具，人员布置齐全，所有工作完备以后开始音乐，广播，礼仪，活动。今天重点是展销，在11点左右，同学们下课高峰和寝室同学出门吃饭高峰的时候，在人流量最大的地点进行大量的宣传单发放！同时加上活动现场的工作开展、宣传，参与人数不可想象。期间让贵行业务员进行宣传和指导。同时现场要有复印机，让同学们方便登记，统一业务办理，并说明送货上门等等具体事宜。下午同学们午休出门高峰期，我们会进行抽奖，唱歌等等小活动，让大家的激情高涨。预计下午6点结束（天黑得早，而且冷）。

周日，参与人员可能比昨天少，我们就让安排我们自己的一些人员过来现场，把气氛营造起来，今天的重点就是推广建行银，广播站继续给我们广播，大家不需近距离接触，就知道更明确这次大型活动和建行的推广业务，在大家对建行的业务考虑同时，加强此次活动的宣传。今天的咨询台至少要多一个，办理人数肯定比昨天要多，同时现场要有复印机，给予同学们方便登记，统一办理，说明送货上门等等具体事宜。下午进行最后的呼吁和表演活动，最后检查道具，清点货物和贵行业务员进行交流整理数据。预计6点结束。

下周我们对参与这次活动的学生群体进行小范围调研，明确一下大家的反映和满意程度。

再与贵行一起对活动进行总结，备档。并谈谈此次的活动效果和以后的活动合作方案。

活动两天，天气十分重要，如不好（下雨等）就推迟一周，活动期间需有贵行的人员进行监察，发现问题即时提醒及挽救，全程有我们的人员拍照，给予贵行留底、备档。此次全程活动策划，活动流程，活动方式，活动开展全权由我们负责。贵行需提供的物品尽量尽快到达我们手中，如需帮助，贵行能尽力解决我们的疑问和困难。

本次活动达到的具体数字效果不予保证，但这个市场绝对相当的大！活动之中双方都不允许有违约行为！贵行以宣传和推广为主要目的，以长期业务合作为主要目标。此次活动尽量以优惠的产品办理和优质满意的服务让利给我们学生群体。

银行宣传活动策划方案

禁毒宣传活动方案范文

银行消防演练方案范文

文明宣传活动策划方案范文

网络宣传方案

【推荐】宣传方案范文合集四篇

【必备】宣传方案本站锦九篇

**银行宣传方案篇三**

根据关于开展金融知识普及月宣传活动方案的通知要求,苏州农商银行特制定金融知识普及月特色专题活动方案，现就有关活动方案通知汇报如下：

本行成立专项行动领导小组：

组长：xx

副组长：xx

组员：xx，xx

由总行办公室负责具体宣传活动筹划、推动、开展情况，各个单位做好分工内工作。

本次活动旨在针对消费者金融知识的薄弱环节和金融需求，经过开展金融知识普及活动，帮助金融消费者和投资者理性选择适合自己的金融产品和服务，远离非法金融活动，主动适应数字金融时代的发展，着力做好电信网络诈骗的预防、识别和处置工作，提升金融消费者的`金融知识和风险责任意识。

(一)筹备时期(x年8月31日前)总行办公室制定活动方案，仔细做好各项预备工作，并依照本方案积极筹备宣传活动工作。

(二)实施时期(x年9月1日至9月30日)各单位依照宣传工作方案，开展形式多样、内容丰富的“金融知识普及月”的宣传工作。

(三)总结时期(x年9月底)各单位将宣传工作的开展事情、做法及经验进行总结，以书面形式报送至总行办公室。

1.做好宣传前期准备。一是制定宣传口号。充分协调线上、线下多渠道，深入研究宣传对象特点，结合实际案例撰写宣传内容，揭示当前非法金融活动惯用套路和手法，确保重点人群愿意听、能听懂、记得住，切实提高群众的警觉性和防范力。二是制作宣传海波。制作针对性强、通俗易懂的宣传海报、宣传折页，扩大宣传范围。(落实单位：办公室)

2.做好线上宣传工作。要充分依托手机银行、网上银行、微信公众号、微信订阅号、抖音订阅号等网络载体，建立精准宣传机制，定期推送各类宣传内容。(落实单位：办公室、网络金融部)

3.推动线下宣传工作。要充分发挥营业网点、助农取款服务点的物理优势，通过在led显示屏滚动播放宣传标语、厅堂摆放宣传海报、向客户发放宣传折页、工作人员现场讲解等多种方式，阐明远离非法金融活动，主动适应数字金融时代发展的重要性。结合走访工作，到农村、进社区、到商户进行宣传，做实做细宣传工作。(落实单位：办公室、运营管理部、各网点)

紧扣活动主题，将宣传内容分为两个系列：

(一)第一系列宣传内容以普及期货金融知识为主，内容包括但别限于金融基础知识、理财产品知识、以及最新的监管信息等。

(二)第二系列宣传内容以防范非法金融活动为要紧宣传内容。内容包含金融风险、非法诈骗风险、洗钱风险等案例信息。

运营管理部、网络金融部、办公室及各网点应于x年9月24日前将宣传总结报告及相关图片打包后通过云盘报送至办公室xx处。

**银行宣传方案篇四**

我行在今年三月份在总行统一领导和指挥下，参加了首届大学生电脑节广州站活动，进驻了广州地区五所大学进行宣传推广活动，包括华南理工大学、中山大学、暨南大学、广东工业大学、华南师范大学。在活动过程中，我行除进行现场开卡和咨询宣传外，还创新的与8848联合举行了网络购书大赛、网络技能竞赛及电子商务应用的演讲等活动，吸引了大批学生在现场开立了“一卡通”及网上支付卡，这一次活动的举行在广州地区各所院校引起了极大的反响，纷纷计划在校内举行类似的电脑学术活动，也都特地邀请我行一些单位参与学校活动。

通过业务宣传、现场开卡、网络演示、购书竞赛等形式，向各高校师生推介网上支付、证券服务、“一卡通”酒店订房等等适合师生市场的功能，并通过网络演示、购书竞赛等趣味性活动，吸引师生们开立“一卡通”和网上支付卡，带动我行对公、对私联动发展，由于学校市场大，客源多，占领高校市场对我行完成开卡、存款任务将起到巨大的作用。

根据以往各单位的联系情况，挑选了全市11所高等院校。

活动时间学校名称负责支行

6月14日广东外语外贸大学白云支行

待定华南理工大学人民中支行

待定中山大学海珠支行

待定暨南大学五羊支行

待定华南师范大学环市东支行

待定广东工业大学世贸支行

待定华南农业大学天河支行

待定中山医科大学东风支行

待定民族学院

待定广州金融高等专科学校

待定广东商学院五羊支行

待定医高专五羊支行

待定广州大学分行营业部

待定广州师范大学流花支行

各单位根据所负责的学校情况，包括活动场地、学校支持程度等方面考虑活动日的内容：

(1)现场开卡;

(2)现场宣传及业务咨询;

(3)现场网络演示;

(4)现场购书竞赛;

1、确定活动意向：确定学校是否同意我行进入校园宣传，可作为我行一项独立的活动，也可将我行活动作为学校大型活动内容之一。

2、确定活动方案：确定活动内容(确定活动日是否进行网络购物竞赛或其他新增项目)。

3、确定联系人。与学校或辖内学院、系团委、学生会联系，落实负责老师或学生等联系人，在挑选负责人时，最好选择团委老师，将活动定为学校活动，而不是学生活动，这样在确定活动的规模和影响力方面，都会有进一步的保障。

(1)选定活动时间：考虑学校人流量最大的时间段、上课时间、下课时间;

(2)选定活动地点：考虑学校人流量最大的地点，如饭堂、宿舍区、教学区;活动地点范围约为10-20平方米，现场开卡10平方米，现场网络竞赛10平方米，能够放下2顶帐篷;选择活动地点时，必须考虑附近是否有电源及电话线路;而且要注意天气情况，太阳太猛或下雨等因素都要考虑，尽量选择室内环境。

(2)校园广播：活动前或当日在学校广播播放活动宣传;

(3)校园横幅：活动前或当日在校园内悬挂横幅，内容为“挑战网络时代，招行一卡通助你展开美好人生”或其他。

(4)校园海报：在学校宣传栏粘贴海报(包括我行海报及学生会制作的海报);

7、活动前的开卡准备工作：与校方联系，为某个系或学院、班级预先发放《开户申请书》和《网上支付申请书》，提前到校收表和收复印件，并通知学生活动日到现场领卡。

为做到活动中各职能部门上下配合，有组织地按计划实施活动进程，以支行牵头成立领导小组，需要分行解决的问题请及时向分行相关部门提出，分行个人银行部起牵头和协调的作用。

b、落实活动所需，包括通讯线路、电源、音响、电脑等等设施;

c、负责活动前各项宣传工作的落实情况，包括校园内海报的张贴、宣传单张的派发、校园广播等。

d、落实活动当天各岗位工作人员，并安排活动日的饮水和用膳等后勤工作。

a、负责安排现场演示活动、购书竞赛的总体安排;

b、负责个人银行业务相关宣传资料的准备工作;

c、负责“网上购物比赛”的组织、评比及颁奖;

d、负责现场个人银行业务的网上演示及业务咨询;

f、负责落实活动奖品和活动合作单位，如大洋网、邮政在线、中文热讯等;

a、负责配合支行做好与学校间的联系与协调;

b、负责与加强与学校财务部门的联系，创造业务联系与合作的机会;

c、负责公司银行业务宣传资料的准备工作;

d、负责公司银行业务的现场咨询和网上演示;

a、确保活动现场电源接通及音响控制;

c、负责现场场地的布置和设备摆放安排;

a、负责活动前确定现场所需电话线路的可用性;

b、负责提供活动所需的电脑技术支持。包括现场开卡的设备、网络演示设备等;

c、负责现场电脑设备的安装、调试、运载和线路维护;

d、设立上网技术及操作咨询处，并提供相关技术支持;

银行宣传活动策划方案

禁毒宣传活动方案范文

银行消防演练方案范文

文明宣传活动策划方案范文

网络宣传方案

【推荐】宣传方案范文合集四篇

【必备】宣传方案本站锦九篇

关于学校活动宣传方案范文六篇

**银行宣传方案篇五**

开展银行业从业人员职业操守宣传教育活动（以下简称宣传教育活动）是中国银行业协会自律工作委员会20xx年文明规范服务系列活动内容之一，旨在深入学习和贯彻落实《银行业从业人员职业操守》，规范银行业从业人员职业行为，提高银行从业人员整体素质和职业道德标准，倡导诚信、合规、尽职的职业价值理念，建立健康的银行业企业文化和信用文化，维护银行业良好信誉，促进银行业的健康发展。

（一）编辑出版《银行业从业人员职业操守解读》

《银行业从业人员职业操守》已经中国银行业协会第六次会员大会审议通过。为了帮助广大银行从业人员学习、理解、掌握进而践行职业操守规定，协会从业人员职业操守编写小组编写了《银行业从业人员职业操守解读》，对操守具体条文逐一进行阐述，选择若干现实事例进行点评，并附上相关法律法规，基本做到了切合实际，通俗易懂，便于学习掌握，已经有关专家审阅。在此次活动中，由协会负责组织印刷出版《银行业从业人员职业操守》和《银行业从业人员职业操守解读》，各地银行业协会和银行组织征订，下发银行从业人员学习和贯彻执行。

（二）深入开展《银行业从业人员职业操守》及解读学习活动

各银行首先组织员工自学《银行业从业人员职业操守》及解读，在员工自学的基础上，银行组织培训，结合本行现行规章制度向银行从业人员进行宣讲，使广大银行员工熟知和掌握具体条文，指导从业人员的职业行为。

各银行要将《银行业从业人员职业操守》及解读的学习与本行规章制度的学习紧密结合在一起，积极推动银行诚信自律和精神文明建设。

活动后期，由地方银行业协会组织学习测试，检验学习效果，统计测试的参与情况和成绩，据此评选先进组织奖。

（三）组织开展宣传活动

各地银行业协会和各会员银行利用网络开展宣传工作，在网站、网页上登载和宣传《银行业从业人员职业操守》及解读，以及银行领导和员工学习体会的文章，促进宣传教育活动的广泛开展，树立和提升银行服务形象。

宣传教育活动自20xx年5月12日开始，5月至6月为学习和宣传期，6月底组织考试。

（一）中国银行业协会自律工作委员会负责本次活动的领导和组织工作。

（二）各地银行业协会负责组织本地区开展宣传教育活动，通过组织考试检验从业人员学习效果，评选和表扬先进组织单位。

（三）各会员行负责组织本行各机构积极参加宣传教育活动，抓好活动内容和方案的落实。

（四）各会员及准会员单位应健全宣传教育活动组织领导机构，发挥指导作用，保证宣传教育活动取得实效。

（五）各会员及准会员单位要及时总结活动经验，发现和纠正出现的问题，认真编写统计表，及时准确上报。活动结束后认真总结，形成完整的总结报告，于20xx年7月15日前上报中国银行业协会。

（2）银行业从业人员职业操守宣传教育活动进展情况统计表

单位名称:填报日期:

参加测试单位参加测试人数从业人员总人数平均成绩评价中层以上人员基层人员

测试汇总：参加单位数（）；参加总人数（）；从业人员总数（）。

填表人：联系电话：

1、会员单位汇总辖属各机构情况，准会员单位汇总各会员单位情况，xx年7月15日前上报。

2．评价由地方银行业协会根据对该单位的卷面成绩、参加人数的覆盖率的统计，以及通过检查、评比等作出。

3．测试情况分析填写测试活动的效果、取得的经验、意见和建议。

单位名称:填报日期:

先进组织奖评选结果：

对活动的意见或建议：

填表人：联系电话：

1.会员单位填报本单位及辖属机构开展宣传教育活动的情况。准会员单位填报本单位和所属会员单位开展宣传教育活动的情况。xx年7月15日前上报。

2.先进组织奖评选结果：准会员单位填报评选结果；会员单位填报本单位辖属机构被评情况。

**银行宣传方案篇六**

向广大小微企业经营业主宣传小微企业金融服务政策，开展有针对性的金融知识普及；展示和推广银行业金融机构开展小微企业金融服务的成就与经验，营造良好的社会氛围；推介特色服务和特色产品，努力提升小微企业金融服务水平。

xx年5月10日至6月10日，为期一个月。

（一）成立小微企业金融服务宣传月活动领导小组，由行长任组长，主管副行长任副组长，办公室及各业务部门主要负责人为成员。领导小组下设办公室在公司业务部。

（二）领导小组根据银监机构的\'总体要求制定和实施本行的活动方案，组织、协调和监督落实各项工作要求，确保宣教的覆盖面和有效性。领导小组办公室负责持续了解辖内银行小微企业金融服务宣传月活动筹备及开展情况，指导、督促全行有效落实宣传方案，及时收集、编辑宣传活动信息、新闻报道和总结报告等。

（一）推进小微企业金融服务的政策；

（二）小微企业金融服务取得的成绩和主要行动措施；

（三）小微企业金融特色产品和服务创新；

（四）小微企业成功融资案例等。

（一）5月10日至5月15日为准备阶段，制定详细方案，总行及各支行要通过适当形式进行动员和周密部署。

（二）5月15日至5月31日，通过新闻媒体、举办知识技能竞赛、银企对话、研讨会、上街服务等开展形式多样的活动进行宣传，在市级主要报刊上刊登“小微企业金融服务宣传月”专栏，开辟宣传网页，扩大社会影响力。

（三）在宣传月中，专门印制“小微企业金融服务宣传月”活动的宣传资料。在集中宣传月内，各支行网点要统一悬挂“小微企业金融服务宣传月”横幅，摆放宣传资料；led滚放。宣传口号：

1、深入开展“小微企业金融服务宣传月”活动

2、助小微强服务防风险惠民生

3、服务小微银企共赢

4、银企互动相伴成长

5、立足小微服务实体经济

（四）结合“金融服务下乡”走上街头或深入助小微企业开展面对面的宣教活动，发放宣传材料，确保覆盖面和宣教效果。

（五）5月31日至6月10日，为总结阶段。领导小组办公室负责对活动开展情况、效果及下一步工作进行总结，并以书面形式报保定银监分局监管二科。

全行要高度重视“小微企业金融服务宣传月”活动，精心组织，明确责任分工。领导小组办公室负责与各相关部门协调联动，按照方案抓好组织实施。在现有支持小微企业发展的政策措施基础上，针对制约企业发展的突出问题，不断完善相关政策措施。充分运用国家、地方各类中小企业专项资金和技术改造资金，支持“三型”小微企业发展；支持公共服务平台、小企业创业基地、中小企业公共服务。组织和协调好当地的政府机构、媒体等资源，充分动员，确保此次活动在当地落到实处。宣传月结束后，各支行要继续利用已有的各种资源，持续开展小微企业金融服务宣传教育工作，扩大宣传效果。

**银行宣传方案篇七**

刷银联卡，专享五一xxx电器补贴

20xx年x月x日至xx月

日。

在川所有xxx电器门店。

所有以62开头的银联卡持卡人，包括借记卡和信用卡。

（一）刷银联卡专享特价电器

1.活动时间：

xx月xx日至xx月xx日

2.活动内容：银联卡持卡人在xxx电器门店，可以专享价格购买特惠机型。具体如下：

（1）普卡持卡人：可以购买近50款特价机型，涵盖彩电、冰箱、洗衣机、空调、手机、笔记本电脑、数码相机、厨卫、热水器、电压力锅、电饭煲、微波炉等12个品类，品牌涵盖索尼、三星、海尔、长虹、tcl、三洋、美的、格力、联想、惠普等知名畅销品牌。这些机型的售价显著低于同期市场价格（为同期市场价的8-9折），并低于同期网络销售价。包括如2888元的43寸三洋led彩电（市场价3788元），299元的20升海尔微波炉（市场价399元）等。在店内展示时，均贴上银联卡专享的标签，消费者只有刷银联卡才能专享优惠。

（2）白金卡持卡人：除了可购供给银联卡普卡持卡人的机型外，白金卡持卡人还可额外享受9种高端商品的特惠，包括夏普电视、大金空调等高档品牌，如60寸的夏普智能电视等。

（3）福农卡持卡人：在所有特价商品中，还在福农卡发行较多的地区，推出多款适合农场市场的银联福农卡专享机型。

（二）刷银联卡专享电器补贴

1.活动时间：

xx月xx日至xx月xx日

2.活动内容：消费者在xxx门店刷银联卡（卡号62开头）购买电器，刷卡金额达到标准后，凭身份证可领取100元电器消费补贴券，每人限领1张。刷卡金额标准为：

（1）购小家电单件满800元补贴100元

（2）购彩电、冰箱、洗衣机、空调、厨卫、影音产品单件满1000元补贴100元

（3）购手机、数码、电脑单件满2024元补贴100元

注：补贴金额在最低成交价基础上抵扣100元（每台产品抵扣一次）;银联客户专享机型及特价机不参加该活动。

（三）刷银联卡幸运大抽奖

1.活动时间：4月20日至5月6日

2.活动内容：银联卡持卡人在xxx门店刷卡消费符合“刷出现金补贴”活动的刷卡标准，即可参加抽奖活动。抽奖方式采取事后抽奖，以刮刮奖的形似抽取。

三等奖：价值100元以下奖品（具体见店堂公告）（2）4月29日至5月6日为第二阶段，奖品为：一等奖：5000元以下购买金额现金返还,具体数量待定幸运奖：价值100元以下奖品（具体见店堂公告）

（四）银联持卡人专场团购

1.活动时间：4月28日

2.活动内容：在部分成都xxx电器门店开展对银联卡持卡人举行的专场团购（具体方案另行通知）。

**银行宣传方案篇八**

初春三月，迎来了“三八”国际妇女节。为积极响应银行业协会“下乡普及金融知识”的号召，进一步推进我行社区银行建设步伐，藉此佳节，我们敬和支行也积极组织开展走进社区宣传活动。

得知敬和村将在3月5日举办一场免费妇检的活动，藉此良机，在与村干部沟通后，我们也于妇检活动的同时举办以宣传融和“初春三月，魅力女性”一系列优惠活动为主题的宣传活动。在现场设置宣传摊位，派发宣传册子，向女性们传递我行业务信息，如卡贷宝、存款利率全面上浮10%，开银行卡免手续费、工本费以及首年年费，特别是针对三月节日而推出的一系列优惠活动。

以此活动为契机，大力宣传基础银行金融知识和融和金融服务品牌形象，贯彻创新服务理念。日后，我们还将积极举办理财沙龙，多样化的社区宣传活动，通过不同的\'渠道提升我行服务的认知度。

**银行宣传方案篇九**

自从今年5月份某公用事业单位委托珠海工行、建行代收费用以来，前来该局各营业所以现金缴纳费的客户的数量正渐渐减少，从6、7月两个月的统计数据分析，前来该局各营业所以现金缴纳费用的客户平均占16%，银行收取现金费用的收入占某公用事业单位费用现金收入的40%，数据表明该局推出的银行代收费用政策已初见成效，基本上达到了第一阶段的宣传目的。

调查中也了解到，由于银行代收费在执行过程中，存在着一些银行营业网点等候时间过长、银行营业人员不熟悉操作规程影响交费等题，导致有些客户仍然不愿意到银行交费，而且，有些客户对某公用事业单位不收费改委托银行收款的政策仍存在不理解和抵触的情绪，向某公用事业单位甚至市政府部门投诉，给该局抄表员、窗口收费员和局领导增加了不少压力，或多或少地影响了各营业所的正常运作。

据统计，目前有约15000户客户仍然不愿意到银行交费，常到各营业所以现金缴纳费用，这些客户占缴费用户总数的4%左右。此数量虽然不算很大，但是，仍然有必要提高警惕和重视，想方设法鼓励他们到银行交费。

因此，为了进一步深入持续推行银行代收费的政策，加快减少某公用事业单位各营业所窗口人工收费的压力与降低经营成本开支，提高服务质量，本方案提议举行“交费到银行”为主题的调查宣传活动。

了解仍然不愿意采纳到银行交费方式的用用客户的原因，为下一步工作提供第一手参考资料，再次宣传“交费到银行”的政策，鼓励人们“交费到银行”。

20xx年x11月

交费到银行真安全又方便

仍然不愿意到银行交费的15000户客户。

向不愿意到银行交费的客户发送调查函，了解其不愿意采纳到银行交费方式的原因，并向回函的客户赠送礼品。

以邮资信封装置调查函，向15000户客户邮寄。

以邮资片制作调查回函，客户填妥调查回函，无须粘贴邮资可直接邮寄回某公用事业单位。

邮资封片即邮资明信片和邮资信封，是在普通明信片和信封的基础上发展起来的，其直接将邮资印在明信片和信封，极大的方便寄信人，并在指定的位置可发布企事业单位的广告，是一种新型的广告媒体。邮资封片是邮政部门的专营业务，任何单位与个人不得随意经营。

邮资封片的特点：

1、权威性：由国邮政局统一发行，具有防伪功能和一定档次。

2、广告性：可在指定的位置发布企事业单位的广告内容。

3、方便性：含有邮资图案，免去粘邮票的麻烦。

4、收藏性：精美的邮资封片还是集邮爱好者的收藏品。

5、纪念性：为重大事件发行的邮资封片还具有纪念历史的作用和意义。

制作15000枚调查函（邮资片）

规格：正副片均148x100毫米

**银行宣传方案篇十**

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：

1）某银行是哪年成立的？

2）某银行的经营理念是什么？

3）某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）。

xx体感游戏机1台3000元；

纪念品100份0--500元（可用我行现有水杯或其他）；

平板电视1台3000元（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：2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：3人

职责：接待来访客户并做好推广解释工。

3.活动现场负责人：1人

职责：负责一切当日活动细则。

准备一些节日需要的小礼品，比如春联，福字，台历，灯笼，中国结，羊年吉祥物等迎接春节的小礼品，鼓励百姓存钱。我们的宣传单子上也可以通过放置在红包内的方式发放给客户，增添喜气洋洋的气氛。

或者在周边的社区搞一场文艺演出，或者开展一个知识竞赛或者准备一些小游戏，发放礼品，借机会提高我行的影响规模，在活动中讲解我行的惠民政策，金融方面的小知识，让群众跟我们互动起来，沟通开来，并真正的树立我行服务群众的工作理念，给他们带来节日的祝福和参与活动的快乐。

还有，对于我们的`宣传单，其实可以更加直观一点，文字性的东西还是不利于人们快速了解其中的内容，而且年龄稍大些的人群，有大部分都有些眼花，我们可以通过图画的形式体现出我行的利率，画一个人，他介绍一万元存款在这里不同存期内到期收益是多少。也可以写出和其他行的利息对比差距，其实每个行都有不同程度的上浮，我们没有必要把基准利率写上，我们是和其他行竞争，让客户知道在我行存款比他行高出多少。并写上“我们行提供一对一的热情周到的服务，当您决定给我们一次服务您的机会，请您携带此宣传单来我行，联系我们的客户经理，他会根据您的期望，为您量身定制出适合您的理财方案，给您最大的优惠。”

还有，最近有一股不利于我行揽储的政策正在崭露头角，这个政策也是竞争对手们对我们进行攻击的主要方面，那就是最近政府即将出台的存款保险制，也就是很多客户会对在我行的存款的资金安全情况产生怀疑，实事求是地说，正如别的行说过我们可能过不了一阵会破产。对于客户的这种疑问，我们当然会积极做出给客户做出回应。但是肯定我们回答的没有领导考虑的周全，不知道怎么回答才最有说服力，希望领导对于这种情况给我们一个非常正确的给客户做出解释的切入点，或者可以考虑在宣传单子上，消除客户疑问。

**银行宣传方案篇十一**

1、答谢客户，进一步密切客户与银行之间的关系。

2、宣传xx银行的整体形象，展示xx银行的企业实力与特色文化。

3、推介xx银行的理念与服务，巩固老客户，吸引新客户，为新一年的业务拓展奠定基础。

策划要点

1、突出行业特色，让参会者全面感受xx银行的文化和内涵。

2、活动环节力求简单新颖，便于客户参与，又能留下深刻印象。

活动方案

一、晚宴主题：感谢·感动·感恩，共通20xx

二、举办时间：

三、举办地点：当地四或五酒店

四、参加人员：企业知名人士、政府相关部门的领导、文艺界特邀嘉宾

五、晚宴内容

1、感谢

环节一：xx银行女员工集体合唱《感谢你》，拉开晚宴的大幕。（网上可查找到相关视频。注：歌词的个别部分可以根据实际情况修改，比如“感谢你，我忠诚的爱人和朋友”可改为“感谢你，我忠诚的客户朋友”。）

环节二：主持人邀请所有来宾“真诚携手、共筑交行”活动。

内容：

（1）提前准备好一个漂亮的特大储钱罐（如果时间允许，甚至可以以x行的标志做造型。如果不想那么麻烦，就去买一个，大型礼品店里可能会有，马的造型优先考虑。没有够大的，自己改装一个也行，重要的是表面要装饰成金色，并贴上xx银行的标志）

（2）购买10000枚钱币摸样、金纸包装的巧克力。

（3）活动现场，请每个客户向里面放置8块（重要嘉宾可放置18或88块）巧克力，预示明年事业发达、财源滚滚。

（4）所有与会人员与金色储钱罐合影留念。

2、感动

环节一：由xx银行工作人员表演自编自演的小品《××》，通过将原始银行的\'模型（票号）与现代银行服务的对比，体现xx银行“提供更优金融方案持续创造共同价值”的愿景。小品包含着目前最流行的“穿越”元素，因古今差异明显，非常容易出彩。

环节二：请政府领导、知名企业家、书法名家共四位（提前联系确认）当场献宝。

内容：

（1）四人分别题写xx银行的企业文化理念。

（2）大屏幕播放xx银行企业宣传片（去掉声音）。

环节三：请文艺界嘉宾演奏乐曲（是具有民族特色、有比较大气、喜庆的）。

环节四：由xx银行工作人员表演小品《密码》（将高秀敏和赵世林合演小品加以修改即可，将赵世林的身份改为xx银行工作人员。网上可查找到相关视频。）

3、感恩

环节一：由xx银行工作人员表演自编自演的双簧《我的一天》（表现出工作人员的爱岗敬业、竭诚为客户服务，高品质、高效率、负责任）。

环节二：幸运抽奖。

内容：

（1）设置3等奖28名，二等奖18名，一等奖8名，由出席的重要领导抽出。（奖品数量和质量可根据预算进行调整）

（2）每轮奖项颁将完毕后，要求获奖人员要履行一个程序，就是“一句话，一辈子”、“一生情，一杯酒”。“一句话，一辈子”，邀请其中的重要人物发表感言，全体获奖人员“以歌代言”，集体合唱一首认为可以表达获奖群体心声的歌曲。“一生情，一杯酒”，抽到奖品的人，共同举杯庆祝、相互祝愿。

环节三：由xx银行人员表演《感恩的心》（建议采取手语伴奏或手语+演唱的方式，这个学起来还是比较容易的。而且效果好比单纯演唱好得多。网上可查找到相关视频）。

4、结束

主持人宣布晚宴结束，播放歌曲〈难忘今宵〉。

方案说明

1、以上节目内容，可根据晚宴时间，做灵活的调整。

2、具体节目内容的策划、写作，可进一步合作（作者具有这方面的创作经验）。

**银行宣传方案篇十二**

为了迎接母亲节的到来，为母亲献上我们的一份祝福，同时也能回馈喜爱我行产品的客户，增加我们产品的营销量，提高支行在分行的排名。

传递“寸草心”对“三春晖”的浓浓爱意

xx银行xx分行营业部

5月6日-5月9日

xx银行全体客户

为迎接即将到来的母亲节，xx银行在5月6日-5月9日特别推出了“xx银行母亲节系列活动”。花语厅堂、微信上墙、微信贺卡，一系列的母亲节特别活动，将传递出“寸草心”对“三春晖”的浓浓爱意。参加者可以选择任何一种方式，用自己的行动为妈妈们献上祝福，让她们感受到春天般的温暖。线上活动：作为“xx银行xx分行营业部”微信公众号的粉丝，用户可以发送对母亲的祝福(可以是文字或照片)，参加微信上墙活动。在xx银行xx分行营业部大楼外的led大屏幕，粉丝的母亲们将看到祝福全城展示，让这份祝福“全民目击”。而在以“母爱永恒民生传承”为主题设计的三个贺卡模版“妈妈我爱你”;“母亲节，我在您身边”;“世界上最爱我的人”中，还可以享有编辑文字的定制权限，定制完成后可以分享给微信好友及朋友圈进行传播，让妈妈们感受“私人定制”的祝福。

线下活动主要包括：厅堂布置，赠送康乃馨，赠送蓝月亮洗衣液，赠送厨房餐具。

厅堂布置：为了让厅堂环绕着对伟大母亲浓浓的爱意，可在大厅门口摆上康乃馨，首先给进入厅堂的客户第一视觉的冲击力。另外，对公区，理财区，现金区摆上迷你小盆栽。

礼品赠送：凡是购买黄金产品的客户均可赠送金玫瑰和一束康乃馨，并且有机会免费参加我行周四举办的化妆活动，先到先得，名额有限。针对年轻女客户，重点推荐周四化妆活动，针对中年以上女客户，重点推荐赠送蓝月亮洗衣液或厨房餐具。作为“xx银行xx分行营业部”微信公众号的粉丝，用户可以发送对母亲的祝福(可以是文字或照片)，参加微信上墙活动。在xx银行xx分行营业部大楼外的led大屏幕，粉丝的母亲们将看到祝福全城展示，让这份祝福“全民目击”。而在以“母爱永恒民生传承”为主题设计的三个贺卡模版“妈妈我爱你”;“母亲节，我在您身边”;“世界上最爱我的人”中，还可以享有编辑文字的定制权限，定制完成后可以分享给微信好友及朋友圈进行传播，让妈妈们感受“私人定制”的祝福。

由于距离母亲节仅有短暂的几天，因此在综合考虑了各种情况下，根据实际情况制定出此次活动方案。赠送客户礼品是根据我行现有的礼品来做安排的，并且此次母亲节的活动恰好赶在化妆活动之前，两次活动恰到好处的可以做个交叉，也可以增加营销的噱头。希望此次活动不仅仅是用于母亲节的活动营销，也可以应用到其他的各类活动，以及各类产品的营销，并且也可以增加我们的营销氛围。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn