# 银行旺季营销活动总结

来源：网络 作者：岁月静好 更新时间：2024-09-14

*银行旺季营销活动总结营销是指，企业发现或挖掘准消费者和众多商家需求，从整体的营造以及自身产品形态的营造去推广、传播和销售产品，主要是深挖产品本身的内涵，切合准消费者以及众多商家的需求，从而让消费者深刻了解该产品进而购买的过程。银行旺季营销活...*

银行旺季营销活动总结

营销是指，企业发现或挖掘准消费者和众多商家需求，从整体的营造以及自身产品形态的营造去推广、传播和销售产品，主要是深挖产品本身的内涵，切合准消费者以及众多商家的需求，从而让消费者深刻了解该产品进而购买的过程。

银行旺季营销活动总结(一)

今年第一季度，全省邮政金融业务呈现出持续快速发展的良好势头，较好地完成了邮政金融个人 业务旺季营销活动的各项任务，实现了“开门红”。为总结旺季营销活动取得的经验和成绩，表彰先进， 部署下一阶段主要工作，4月21日至22日，省邮政公司、省邮储银行在六安共同召开全省邮政金融旺季营 销活动总结表彰会。省邮政公司总经理鞠勇、副总经理金根柱，省邮储银行行长张宏参加会议。会前， 为表达对青海玉树地震中遇难同胞的深切哀悼，全体与会代表在现场进行了默哀。

鞠勇总经理在讲话中充分肯定了第一季度全省邮政金融工作所取得的成绩。针对如何更好地完成 今年下一阶段工作，鞠勇总经理指出，邮银合作，共谋发展，是邮政金融业务持续发展的关键。坚持邮 银协调机制，在制定业务发展计划目标、出台营销活动策划方案、落实奖励政策、制定考核办法等方面 ，真正做到统一发展目标、统一品牌形象、统一策划行动、统一考核管理，以内部的高度统一增强了邮 政金融的外部竞争力，真正实现行业利益的最大化。他强调要充分认识当前的有利形势，抢抓机遇，快 速发展。今年，国家继续实施积极的财政政策和适度宽松的货币政策，着力保持经济平稳较快发展、有 效推进经济结构调整。目前，安徽正处于工业化、城镇化加速推进阶段，我省的比较优势和后发优势日 益凸显，影响力不断提升，为扩大对外开放、承接产业转移、提升产业层次创造了良好条件，特别是国 家级皖江城市带承接产业转移示范区建设的全面启动，以及技术创新工程试点省建设上升为国家战略， 将为我省经济发展提供新的动力引擎。由此可见，邮政金融业务发展具有广阔的市场空间。要注意加强 区域政策研究和行业分析，加大对地方基础设施、支柱产业、重要大客户的金融服务，不断提升邮政金 融服务地方经济的能力，实现当地政府认可、用户支持、企业得益的共赢格局，促进邮政金融各项工作 再上新台阶。鞠勇总经理要求进一步优化调整业务结构，努力提升发展质效。注重存款结构调整、收入 结构调整、产品结构调整以及客户结构调整。他指出，要加强基础能力建设，增强业务发展后劲。加强 网点营业人员配备，加大网点装修改造力度及设备投入。鞠勇总经理要求积极履行社会责任，提升百姓 生活品质。加快推进二类支行开办小额信贷业务;继续做好新农保代理资格争取及服务工作。邮银要通力 合作、密切配合，充分发挥和利用邮政多年来的社会资源和人脉关系，进一步做好对政府部门尤其是社 保部门的沟通和协调工作，继续争取当地“新农保”业务的代发资格。同时充分发挥邮政储蓄在农村地 区的金融服务优势，为政府代理好“新农保”业务经办事宜。鞠勇总经理最后强调，要加快推进金融信 息化应用，提供现代邮政金融服务。电话银行和个人网银系统上线，是邮政金融信息化应用水平的进一 步提升，是为广大客户提供现代邮政金融服务的重要手段，既能有效拓宽服务渠道，方便客户自助办理 业务，又能提升邮政金融整体形象和服务水平。目前我省电话银行客户注册数仅有27万户，各地要进一 步加大电话银行的推广工作，积极培养客户自助服务意识。个人网银系统目前正在系统内部推广，6月1 日正式对外开放，各地要高度重视并认真组织好系统内部员工的使用推广工作，内部推广阶段要注意落 实好相关激励政策，积极引导内部员工加办，同时做好相关培训工作，确保完成集团公司下达的各项任 务指标。

张宏行长首先总结了第一季度全省邮政金融个人业务营销活动的总体情况，她指出第一季度全省 邮政金融个人业务发展具有3个特点：邮银紧密合作;紧抓资金安全;大力开展宣传营销和规范化服务。张 宏行长对下一阶段全省邮政金融主要工作提出具体要求：以项目营销为抓手，科学发展卡业务，巩固和 保持储蓄存款已取得的成果。继续抓好农民工银行卡受理工作，进一步提升交易量;下大力气发展绿卡- 通业务，做好VIP卡的发放准备，积极争取优质高端客户，改善客户结构;加快发展绿卡网上支付业务， 推动个人网银在企业内部的试用。稳步开展信用卡面向社会的推广工作;继续做好商易通客户维系，对内 加强考核激励，对外强化营销服务，努力提高发展质量;认真组织好“刷绿卡、游世博”有奖刷卡活动。 要继续加快产品创新，通过拓展代收代付、批量代扣业务规模来吸纳活期存款， 调整存款结构。从政治和 战略的高度，继续高度重视做好“新农保”代理工作。以培育优质客户为目标，提升营销能力，促进理 财业务与储蓄业务联动发展。以满足客户多元化需求为目标，通过帮助客户资产在存款和多种理财产品 之间进行合理配置，实现储蓄和理财良性互动;精细开展针对性营销，加强对基金、理财产品的筛选推荐 ，积极抢占县城以下高端客户市场;从锻炼队伍、提升营销能力着手，继续深入开展银保合作。以提升邮 政金融业务，综合竞争能力为宗旨，深入拓展零售资产业务，加快小额贷款在 二类支行的开办进度。各级邮政企业和邮储银行要站在战略发展和合作共赢的高度，立足当前、着眼长 远，按照“成熟一个，开办一个”和“有利于业务发展”的原则，在前期市场调研上多下功夫，在人力 资源上给予充分支持，在硬件投入上予以有效保障，积极与监管部门沟通落实高管资格认证，同时加大 人员培训力度，加速推进二类支行开办。继续重视存单\*\*业务发展，稳步增加开办网点数量，扩 大服务范围;通过切实有效的营销措施，充分发挥该业务手续简便、发放迅捷、利率水平低的优势，使之 成为邮政金融业务一个长期、稳定的利润增长点。以资金安全为重点，完善邮银协调机制，强化内部控 制。以增强销售和服务能力为根本，加快推进渠道建设和规范化服务。以营销体系建设为抓手，加强队 伍建设和培训，提升营销能力。以提升品牌影响力为根本任务，进一步加大宣传工作力度。

省公司副总经理金根柱主持了此次总结表彰会。4月22日上午，省邮政公司、省邮储银行分别召 开了邮政代理金融工作座谈会和银行会议。金根柱副总经理在邮政代理金融工作座谈会上指出，尽管第 一季度全省邮政金融业务取得了可喜的发展业绩，但仍然不能松懈，要继续保持旺盛的斗志，高度重视 金融业务的发展，增强责任感和使命感;加强邮银之间的协调和沟通，站在全行业角度，强化大局意识; 加强资金安全管理，将之贯穿于邮政金融工作全过程，确保全省邮政金融业务全年目标的顺利实现。会 议表彰了20\*\*年全年及今年第一季度旺季营销活动先进单位;针对服务、审计、资金安全等工作作了专题 发言;蒙城、凤台2个县支行进行了“新农保”经验交流;对网银、电话银行、银行卡业务进行了业务培训 。

银行旺季营销活动总结(二)

营销工作进入一季度，同业竞争愈加激烈。xx行在行领导的领导与全行员工的共同努力下，加班 加点，真抓实干，积极开拓市场，细分客户，争夺资源，抢占先机。截至今日，营销工作已开展20余天 ，工作进展较为顺利，各项指标完成率已高于本月计划，在全区排名进入前列。下面我仅借鉴铁路行旺 季营销工作中积累的经验，谈一谈我个人的一些想法与工作体会：

>一、争夺优秀客户资源，加大存款营销力度。截至本月19日，我行对公存款时点新增\*\*419万元 ，名列全区第二，计划完成率496%，居全区首位。个人存款时点新增804万，计划完成率22.98%，在全区 中排名第12位。我行存款新增之所以能够取得佳绩，与行领导的积极营销和全行员工的共同努力是分不 开的。对公存款方面，我行成功营销了\*\*铁路局下属的锦铁房产开发公司，帮助我行对公存款实现几千 万的增长。对私方面，在前台一线，我们用最好最真诚的服务留住铁路行已有客户的同时，成功营销大 批同业其他银行客户。为大客户办理理财金卡，提供VIP服务。在中天证券公司设立驻点营销人员，日均 开卡量达到\*\*张以上，且较多为投入大量资金进行炒股的优秀客户。

>二、大力宣传推广理财产品，抢占同业产品市场

行领导充分认识到营销并非推销，宣传策略尤为重要。在电子滚动屏上时时更新理财相关信息， 在营业大厅醒目位置摆放理财产品的宣传折页，这些措施帮助柜员与个人业务顾问下一步的营销做了较 好的铺垫。而我们在为客户办理业务的同时不放过任何一个销售的机会。积极把握当下利息较低的机会 ，销售没有利率风险并有收益保障的储蓄型保险，在美元等国际货币贬值的背景下，为客户推荐保值方 面比较稳定的理财产品——黄金。对在前台办理业务同时打出贷记卡申请表的客户积极营销，不放过为 每一位信用度较好的客户办理贷记卡的机会。通过行领导的多方营销与经办人员的共同努力，截至今日 ，我行在对私存款时点新增804万的情况下，利得盈和储蓄性保险销售金额总和累计突破百万元。实物黄 金销售1260克，计划完成率157.5%，全区名列第五位。贷记卡累计营销135张，计划完成率61.36%，全区 排名第五位。

>三、在经济前景看好，股指反弹的情况下积极推进基金营销。

\*\*年我国经济形式一片繁荣，GDP增长速度更是达到了8.7%，股指一度从最低的1800多点增长到 3478点，20\*\*年，中国经济增长速度继续超过8%已经毫无悬念。我行利用中国资本市场大好全球经济复 苏的有利机会，充分利用每位行员工手中的客户资源，对基金进行大力营销，不仅为客户带来了可观的 收益，帮助完成我行的基金销售计划，更加赢得了客户的口碑，为接下来的基金销售工作开了一个好头 。

>四、依据国家政策走势，加大住房贷款投放力度。

\*\*年\*\*房价增幅一直居全国前列，进入20\*\*年，房价增长放缓，许多观望的买房人开始购买房产 ，我行领导与个贷部客户经理整合客户资源，查找以往有购买意向的相关客户，与其联系并介绍我行相 关的房贷政策，在保证投放的每一笔贷款没有任何风险的情况下积极营销，截至19日，我行房金业务取 得了时点余额新增467.07万的佳绩，计划完成率46.71%，居全区第4位。

>五、柜面人员与大堂人员积极配合，电子银行业务取得较快发展。

电子银行业务简化了客户的操作，帮助客户更加便捷的办理业务，不过后续的注册、激活等程序 较为繁琐。为了简化营销流程，在我们柜面人员为客户办理签约手续后，大堂中的工作人员积极配合， 利用手机、电脑、电话等设备帮助客户完成注册、激活，我行工作人员为客户办理售后服务工作，使我 行电子银行的方便、快捷理念深入人心，增强了客户对我行的满意度与忠诚度。电子银行的营销同样取 得了不错的成绩，其中企业高级版计划完成率更是达到66.67%，在全区名列前茅。

以上成绩是行领导的正确领导与全行员工共同努力的结果，这20几天来，行领导积极动员，以身 作则，全行员工不辞辛苦，加班加点，付出了比平日里更多的汗水和辛劳，换来了xx行一季度营销的开 门红。我深知进入一季度以来\*\*同业银行间的竞争会更加激烈，营销一线已经成为了一个没有硝烟的战 场，但我同时相信，铁路行全体员工会在守住已有阵地的同时，在行领导的带领冲锋下，抢占更为广阔 的市场，创下更加优秀的成绩。

[>银行旺季营销活动总结]相关文章：

1.银行单次营销活动总结

2.银行营销活动总结范文

3.银行党日活动总结

4.市场营销大赛活动总结

5.双十一营销活动总结

6.举办市场营销活动总结

7.营销活动总结报告样本

8.电信营销活动总结范本

9.20\_年五一营销活动总结

10.银行三八节活动总结

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