

中原银行周口分行

# 七夕情人节主题营销活动卓有成效



近日，中原银行周口分行积极响应总行号召，谋方案、定计划、早行动，带领周口分行全体员工，开展走出柜台解客忧、优质服务送客户、理财知识进社区等活动，进一步宣传和推介“爱的财富——情人节专属理财、爱的管家——居家缴费、爱的储蓄——心心相印存单、爱的礼物——特惠商家联盟献礼”等服务产品，吸引更多市民前来中原银行周口分行存款、购买理财、办理业务，促使中原银行周口分行零售业务再创新高。

**一是转变思想，高度重视。**存款是立行之本，更是效益之源。周口分行在全面分析了当前形式和自身实际情况后，提出了“人人都是营销员，人人都是形象员，人人都是宣传员”的经营理念，通过召开中层干部会议、开展营销知识培训、揽存技巧交流等方式，周口分行深入进行思想动员，使广大员工转变了思想，树立了全员营销理念，为圆满完成零售条线全年目标，实现各项指标再创新高提供了强大的思想支持。

**二是加强领导，整体联动。**为确保七夕情人节主题营销活动卓有成效，周口分行成立了以行长任组长，副行长任副组长，各支行、各部室负责人为成员的七夕情人节主题营销活动领导小组，并对各支行制订了存款营销目标，在区别对待不同区域市场展开营销的同时，发扬团队精神，齐心协力，共同营销，促进存款、理财等零售业务指标快速增长。专门成立了由零售银行部为主要成员的联动小组，做好工作筹备、礼品配备、情况应急等工作，做到组织领导到位、人员协调到位和宣传策划到位的“三到位”，为人员力量、时间安排、活动开展、经费投入的“四落实”提供了保证。

**三是明确目标，精心组织。**周口分行认真制订《关于开展七夕情人节主题营销活动方案》，将整体营销活动划分为“日常宣传、集体营销、总结评比和持续提高”四个阶段，以“倾情服务树品牌，强力揽存促跨越”为原则，全面开展与重点突出相结合，着重向社区群众面对面介绍存款、理

财、代扣代缴等金融服务产品，宣传我行特色服务，现场免费提供兑换残币服务，为广大市民提供理财小建议、投资小技巧等金融、理财知识咨询服务，并适时为客户讲解我行新产品、新业务，拓宽市民对我行的了解，加深广大客户对我行的市场认知度。

**四是多策并举，务求实效。**一是利用各支行 LED 屏、宣传条幅以及设立咨询台等进行宣传的同时，在网点内以气球装饰为主，采取多种方式全面启动“七夕”宣传工作，形成全方位、立体型的宣传氛围，做好优质服务工作，确保行容行貌好、服务设施好、文明用语好的“三好”标准，努力给顾客营造一种舒心的“七夕”节日环境。二是各支行组成宣传小分队，他们纷纷身着工作服，带着宣传品、随机安排营销区域及路线，并在带队人员周密组织下，深入周边社区、农贸市场、店面门市、学校等展开地毯式营销，向市民散发特制的“七夕”宣传单、宣传品，免费传授理财投资、辨别假币等金融知识，并适时为其讲解我行的特色业务产品和办理流程。三是遵照总行活动安排，以柜面、社区、营业网点门前为宣传主阵地，借助统一的活动宣传时间，分行全体人员以短信、微信、电话通知的形式对存量客户及亲朋好友进行一次营销覆盖，分行 30 家营业网点于 8 月 20 日“七夕”当天，对前来办理业务的客户分别赠送一支玫瑰花，扩大了周口市、县及各个大型社区的居民对中原银行产品的进一步了解，树立了我行良好的社会形象。

在此活动中，开展宣传、咨询、走访、普及活动 30 次，发放储蓄存款、理财、代缴代扣、特惠商户、代发工资等业务宣传材料两万余份，解答客户咨询 4900 余人次，起到了良好的宣传效果，提升市民银行形象的重要作用，进一步促使周口分行零售业务再创新高，自活动开始截至 8 月 23 日，带动储蓄定期存款新增 2284.9 万元；新增代扣 223 户；营销理财 333 笔，金额 6476 万元。

(周口分行)