

春节银行营销活动总结 (精选4篇)

篇1：春节银行营销活动总结

新年伊始，为回馈广大客户，农业银行温州分行先后推出了“新春送大礼”和“微信风暴礼热动全城”活动，送祝福、推新品，让你更享农行新春暖阳。

第一重，您汇款回家，农行有礼相迎;第二重，您生意往来，推荐使用温州人的“超级商务卡”，1月8日，针对温州市场经营户、在外温州人和小微企业主的需求，农行温州分行推出了温州人的“超级商务卡”“汇贷通”业务;第三重，您升级等级，农行送您福运满满。

炒金如何赚钱专家免费指导银行黄金白银TD开户指南银行黄金白银模拟交易软件集金号桌面行情报价工具据农行工作人员介绍，农行新春积分可通过办理定期存款、信用卡刷卡、购买实物黄金获得，还可凭智付通交易、推荐优质客户获赠，实在让人惊喜不断。

全市银行业广大干部职工：

20XX年的钟声即将敲响，在这辞旧迎新之际，我谨代表__银监局，并以我个人的名义向你们和你们的亲属致以诚挚的节日问候!向奋斗在年终决算一线的全体干部职工致以崇高的敬意!

刚刚过去的一年，是银行业发展史上非常重要的一年，更是全体银行业干部职工齐心协力团结拼搏、硕果累累的一年。一年来，辖区银行业干部职工同心同德，艰苦创业，求真务实，开拓创新，业务发展和风险管理各项工作都取得了显著成绩，实现了辖区银行业的安全、高效、稳健运行。预计到年底，全市银行业各项存、贷款余额将达到XXX亿元和XXX亿元，比年初分别增加XX亿元和XX亿元，增幅分别为XX和X;银行业实现账面利润X亿元，同比增X;主要银行机构五级分类不良贷款余额比年初减少X亿元，不良贷款率为X，比年初下降X个百分点，不良贷款继续保持了“双降”势头。辖区银行业核心竞争能力和服务水平进一步提高。

回首过去，我们心潮澎湃，欢欣鼓舞;展望未来，银行事业发展前景无限美好，我们信心满怀!新的一年，是入世过渡期结束后全面对外开放的一年，全市银行业要以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，全面落实科学发展观，改进金融服务，防范和化解金融风险，为促进我市银行业稳健运行和经济又好又快发展做出新的更大的贡献。

最后，祝大家在新的一年里身体健康，阖家幸福，工作顺利，万事如意!

篇2：春节银行营销活动总结

在刚刚过去的春节假期，我行积极响应市场变化，紧抓节日营销契机，精心策划并成功实施了一系列营销活动，取得了显著成效。本总结旨在回顾活动亮点、分析经验教训，并为未来的营销策略提供参考。

一、活动背景

春节作为中国最重要的传统节日之一，不仅是中国人的团圆节，也是消费的旺季。在此期间，人们对于金融服务的关注度和需求也显著提升。我行把握这一时机，结合春节的节日特点和客户需求，制定了以“新春贺岁，财富添彩”为主题的营销活动，旨在提升客户黏性，增加市场份额。

二、活动目标与策略

本次活动的主要目标包括：提升存款规模、推广新型理财产品、增强品牌影响力以及收集潜在客户信息。为实现这些目标，我行采取了以下策略：

1. 优惠活动：推出了一系列存款优惠活动，如提高存款利率、赠送积分等，吸引客户增加存款。

2. 产品推广：通过春节期间的营销活动，大力推广我行的新型理财产品，提高产品的市场占有率。

3. 品牌建设：利用节日氛围，通过线上线下渠道宣传我行的品牌形象和服务优势。

4. 客户关系管理：通过节日问候和定制化服务，加强与客户的情感联系，提升客户满意度。

三、活动执行

在活动执行方面，我行充分发挥了多渠道营销的优势。线上，通过微信公众号、官方网站等平台发布活动信息，并利用精准营销技术触达目标客户。线下，则在各大网点布置节日装饰，举办客户答谢会等，增强客户的体验感。此外，还与合作伙伴开展了联合营销，扩大了活动的影响力。

四、活动成效

通过春节期间的营销活动，我行取得了以下成绩：

1. 存款增长：春节期间，我行的存款规模实现了显著增长，达到了预期的目标。

2. 理财产品销售：新型理财产品的推广效果显著，销售业绩远超去年同期水平。

3. 品牌认知度：通过节日期间的宣传活动，我行的品牌知名度和美誉度得到了有效提升。

4.客户反馈：客户对本次活动的反响积极，对定制化服务和节日关怀表示满意，增强了对我行的忠诚度。

五、经验与教训

本次活动虽然取得了较好的成绩，但也存在一些不足之处，主要体现在以下几点：

1.活动宣传：虽然线上宣传效果较好，但线下宣传的覆盖面有待扩大，特别是在社区和乡镇地区的宣传力度需加强。

2.客户服务：节日期间客户咨询和业务办理量较大，部分网点的服务效率有待提高。

3.数据分析：对客户行为的分析不够深入，未能完全根据客户偏好定制营销策略。

六、未来展望

基于本次活动经验，我行将在未来营销活动中采取以下措施：

1.优化营销策略：更加精准地定位目标客户，提供个性化的金融服务。

2.提升服务质量：加强员工培训，提高服务效率和质量，增强客户体验。

3.加强数据分析：利用大数据和人工智能技术，深入分析客户行为，为营销决策提供支持。

总体而言，春节期间的营销活动为我行提供了宝贵的经验，也为未来营销工作的开展奠定了坚实的基础。我行将继续坚持以客户为中心，不断创新，为客户提供更加优质、高效的金融服务。

篇3：春节银行营销活动总结

尊敬的各位领导、同事们：

随着春节假期的结束，我们银行在春节期间举办的各项营销活动也告一段落。今天，我们在这里举行总结报告会，旨在回顾活动的开展情况，总结经验教训，为今后的营销工作提供借鉴和指导。

首先，我要对春节期间银行营销活动的总体情况进行汇报。在此次活动中，我们紧扣春节主题，结合客户需求和市场动态，推出了系列优惠活动和金融服务，旨在提升客户满意度和品牌影响力。活动期间，我们通过线上线下多种渠道进行了广泛宣传，包括但不限于社

交媒体、户外广告、客户推荐等，取得了较为显著的效果。

在产品层面，我们针对春节期间的消费特点，推出了多款专属理财产品和优惠贷款方案，吸引了大量客户的关注和参与。同时，我们优化了手机银行和网上银行的服务功能，提升了客户的使用体验，进一步推动了数字化金融的发展。

在服务层面，我们加强了客户关怀和服务质量监控，确保了春节期间客户服务的不间断和高效性。此外，我们还组织了多场线下活动，如金融知识讲座、客户答谢会等，增强了与客户的互动和粘性。

在数据分析方面，我们利用先进的技术手段，对活动期间的各项数据进行了深入分析，包括但不限于客户流量、产品销售、服务质量等，这些数据为我们评估活动效果和制定未来策略提供了重要的参考依据。

然而，在此次活动中，我们也遇到了一些挑战和问题。比如，由于春节期间人员流动性大，部分地区的服务网点出现了人手不足的情况，影响了客户服务的质量。此外，线上系统的稳定性也面临一定考验，部分客户反映在高峰期出现了系统卡顿和反应慢等问题。

针对上述问题，我们已经制定了相应的改进措施，包括加强人员储备、优化系统架构、提升应急处理能力等，以确保未来营销活动的顺利进行。

最后，我们要感谢所有在春节期间辛勤工作的同事们，正是因为大家的共同努力，我们的营销活动才能取得今天的成绩。同时，我们也应该保持谦虚和学习的心态，不断总结经验，提升我们的营销能力和服务水平，为银行的长期发展做出更大的贡献。

谢谢大家！

篇4：春节银行营销活动总结

根据启东市文明办《关于开展“温暖新春益启行”志愿服务集中活动的通知》的要求，为进一步贯彻落实党的十九大精神，大力推进志愿服务制度化，进一步推动“随手公益·日行一善”志愿服务行动蓬勃开展，启东农商银行在首季开门红期间特开展文化惠民志愿服务，现将相关工作总结如下：

一、文化惠民走进广场舞

春节前夕，启东农商银行公园中路支行在社区客户走访的基础上，发现广场舞团队是一批潜力较大的客户群，但部分人仍对农商行了解度不够，因此，公园中路支行与总行挂钩部室零售业务部决定在人民广场对广场舞团队开展业务宣传。

2月11日清早，支行员工及挂钩人员深入广场舞团队，为队员们发放首季开门红宣传单页，并为其普及金融知识，针对大爷大妈们所提出的相关问题进行耐心的解答。就理财

服务、自助设备使用、电子银行等方面金融知识进行了宣传，并对卡安全、自助银行使用、投资理财等方面进行了充分的宣传和风险揭示。

通过金融知识的普及，让更多的客户认识银行、熟悉银行，增强了客户对银行服务的信心，通过风险提示，提升了客户的金融安全意识。此次宣传活动深受广场舞团队的欢迎，为支行今后开展金融产品宣传提供了良好的平台，同时为支行进行分群体营销提供了宝贵经验。

二、暖心返乡送好礼

为进一步拓宽志愿服务范围，启东农商银行针对启东籍在外务工及经营人员开展“暖心返乡送好礼活动”。凡持返乡车票（包括飞机票、火车票等）的外出务工及经营人员至启东农商银行各网点可领取“暖心返乡”礼品一份。领取礼品的同时，启东农商银行员工积极利用这个机会进行反假币、反宣币及防范金融诈骗的基础金融知识宣讲工作，让返乡务工人员熟知基本的金融知识，对于防范诈骗：涉及钱款需谨慎、多方核实辨真伪；对于非法集资：远离非法集资、拒绝高利诱惑，让在外辛苦工作的返乡人员管理好自己的“血汗钱”。