
“金融@家”

营销方案工作配档表

金融@家营销方案工作配档表

起止时间	项目内容	责任部室（责任人）	配合部室（配合人）	备注
2003.12.28-2003.12.31	准备业务培训资料（针对相关培训） 1. 业务知识 2. 业务操作 3. 咨询问答 100 问 4. 管理规章制度 5. 相关考卷 6. 对培训授课人员的培训满意度反馈表	1、2、3、4、5 项由电子银行部（姜克才）准备 6 项由人力资源部（刘明）准备	办公室（李学良）	成立虚拟项目小组（包括办公室、电子银行部、人力资源部、清算中心、科技信息部孙主任等）
2004 . 01.05	培训市行个金部人员、支行个金部主任及分管行长（了解功能、背景业务、流程情况、重要意义），共 40 人，培训后由市行分管行长监考	电子银行部（姜克才） 个金部	办公室（李学良） 人力资源部（刘明）	元旦后第一次全市行长会议上强调金融在家项目的重要性

2004 . 01.06-2004 . 01 . 16	<p>培训网点负责人（1人/网点）和个人客户经理（重点在前台开户操作过程）</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 第一批网点负责人 16 人（一个支行一个人） 2004.01.06 2. 第二批以网点负责人（100人）和客户经理（40人）共 140 人为主，支行全员培训，重点在应知应会培训，采用分支行培训办法，3 个培训组同时进行（先市区后郊区），共 5 轮 	<p>电子银行部（姜克才） 人力资源部（刘明） 个金部</p>	<p>办公室（李学良） 人力资源部（刘明）</p>	
2004 . 01 . 10--	<p>开户数统计以上交档案的方式，营销期内以旬报和月报（每月 3 日上报）相结合的方式 零户不报，有开户累计上报</p>	<p>清算中心（孙允慧） 或支行专管员上报电子银行部（姜克才）</p>	<p>办公室（李学良）</p>	
2004 . 01 . 05-2004 . 01 . 06	<p>落实低空配套材料准备（包括海报、折页等）并派人检查</p>	<p>各支行网点负责人</p>	<p>办公室负责检查</p>	
2004 . 01 . 05-2004 . 01 . 06	<p>准备下列材料：</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 公交车内流动媒体材料 ➢ 擎天柱广告换布 ➢ 准备报眼或报花 ➢ 半版（晨报、晚报各两次/版面设计） ➢ 三站内宣传折页、横幅、招贴 ➢ 证书包装设计 ➢ 开户礼品定制（10000 个） ➢ 软文 	<p>电子银行部（姜克才） 办公室（李学良）</p>		

2004 . 01 . 07-2004 . 01 . 31	<p>媒体发布 (01.07 为营销开始时间)</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 公交车内流动媒体 (全月) 21 路 ➢ 擎天柱广告 ➢ 报眼或报花 (全月) ➢ 半版 (晨报、晚报各两次) ➢ 发放证书包装 ➢ 发放开户礼品 ➢ 证书开户收 110 元, 现金返还 50 元 <p>准备电信直邮材料 (针对宽带用户和电信内部员工) 和目标人群直邮</p>	电子银行部 (姜克才) 办公室 (李学良)	住房信贷部、个金部、银行卡部、信息科技部	报纸输出时每份广告收集 100 份
2004 . 02 . 01-2004 . 03 . 31	<p>媒体发布 (根据宣传效果调整媒体发布)</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 公交车内流动媒体 (全月) 21 路 ➢ 擎天柱广告 ➢ 报眼或报花 (全月) ➢ 软文 (晨报、晚报各两次) ➢ 三站内宣传折页、横幅、招贴 (全月) ➢ 三站内设咨询点, 提供咨询服务 (一周一次, 酌情增加) ➢ 三站内所有摊点发材料 ➢ 发放证书包装 ➢ 发放开户礼品 ➢ 证书开户收 110 元, 现金返还 50 元 ➢ 电信直邮 ➢ 针对目标人群的营销 (对住房消费贷款、汽车消费贷款、贷记卡金卡、外汇买卖、银证通用用户做直邮) 	电子银行部 (姜克才) 办公室 (李学良)	住房信贷部、个金部、银行卡部、信息科技部	报纸输出时每份广告收集 100 份

2004 . 02 . 01-2004 . 03 . 31	给行内员工开通网上银行业务	电子银行部（姜克才）	各支行	
2004 . 03 . 20-2004 . 03 . 31	中期营销效果监控（包括销售数量统计、高空投放情况汇总、低空终端监控、总体实施情况评估等）	电子银行部（姜克才） 办公室（李学良）		
2004 . 04 . 01-2004 . 04 . 30	<p>媒体发布(根据效果进行选择调整)</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 公交车内流动媒体（全月）21路 ➢ 擎天柱广告 ➢ 报眼或报花（全月） ➢ 半版（晨报、晚报各两次）含抽奖活动信息宣传 ➢ 三站内宣传折页、横幅、招贴（全月） ➢ 三站内设咨询点，提供咨询服务（一周一次，酌情增加） ➢ 三站内所有摊点发材料 ➢ 发放证书包装 ➢ 发放开户礼品 ➢ 最后一周抽奖活动（共抽出三种奖项，共10人） ➢ 证书开户收110元，现金返还50元 	电子银行部（姜克才） 办公室（李学良）	住房信贷部、个金部、银行卡部、信息科技部	报纸输出时每份广告收集100份

2004 . 05 . 01-2004 . 06 . 30	<p>媒体发布 (根据效果选择调整)</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 公交车内流动媒体 (全月) 21 路 ➢ 擎天柱广告 ➢ 报眼或报花 (全月) ➢ 三站内宣传折页、横幅、招贴 (全月) ➢ 三站内设咨询点, 提供咨询服务 (一周一次, 酌情增加) ➢ 三站内所有摊点发材料 ➢ 发放证书包装 ➢ 发放开户礼品 ➢ 电信直邮 ➢ 针对目标人群的营销 (对住房消费贷款、汽车消费贷款、贷记卡金卡、外汇买卖、银证通用用户做直邮) 	电子银行部 (姜克才) 办公室 (李学良)	住房信贷部、个金部、银行卡部、信息科技部	报纸输出时每份广告收集 100 份
2004 . 06 . 20-2004 . 06 . 30	阶段性营销效果监控 (包括销售数量统计、高空投放情况汇总、低空终端监控、总体实施情况评估等)	电子银行部 (姜克才) 办公室 (李学良)		
2004 . 07 . 01-2004 . 08 . 31	针对证书客户的奥运观摩抽奖活动 (根据网上银行开户数和证书客户数的进展情况统计以确定是否有必要)	电子银行部 (姜克才) 办公室 (李学良)		