

开门红

大悟农商银行
举办综合营销技能专题培训

前不久,湖北大悟农商银行举办了为期两天的《2022年“开门红”综合营销技能提升》专题培训。此次培训特邀咨询团队进行集中授课,两位老师结合自身工作经历和培训经验,对“春天行动”“开门红”综合营销方法深入浅出地进行讲授,该行140余人分两期参加了培训。这次培训,旨在提高全行干部职工营销水平,凝聚全员团队士气,确保2022年各项工作实现“开门红”。
舒彦斌

白山江源农商银行
提升员工旺季营销能力

为进一步提升全员营销能力,争创2022年首季“开门红”,近日,吉林白山江源农商银行举办了2022年“开门红”营销专题培训,各支行行长、副行长、会计主管及部分业务骨干共计40余人参加培训。

培训讲师通过经典案例分析、常见问题解答的方式,把“开门红”业绩倍增锦囊、内外联动银商联盟拓客解析、活动策划及宣传方法和技巧进行了详尽分享。针对旺季“开门红”工作中的基础服务、氛围营造及营销活动等重点内容,从撬动市场靠走访、赢得客户靠真情、营销方案的制订、营销活动的策划方法等方面进行了深入浅出的分析和讲解,帮助大家进一步增强了新常态下的服务及营销理念,学习掌握了更多更新的营销知识和营销技巧,为做好“开门红”营销工作奠定了坚实基础。
苏洪波

邳州农商银行
2022年“开门红”活动正式启航

为全力决胜2021年收官之战,提早打响2022年开局之战,近日,江苏邳州农商银行2022年“开门红”启动大会隆重召开。

会上,邳州农商银行党委书记、董事长张军宣布2022年“开门红”活动正式启动,并发表重要讲话。他指出,全行要科学谋划、统筹布局,做惠民利行的“开门红”;要专注主业、服务小微,做兴农利行的“开门红”;要精细管理、增收节支,做提质增效的“开门红”;要党建引领、示范带动,做奋勇争先的“开门红”。

会上,邳州农商银行党委委员、副行长陈高峰解读2022年“开门红”文件,并下达“开门红”任务目标。邳州农商银行领导与片区支行代表共同签订“军令状”。
王振龙

汉口农商银行
加强培训备战“开门红”

为进一步增强全员营销意识,提升营销能力,打造一支敢打必胜的精兵劲旅,全力备战2022年首季“开门红”,日前,江西汉口农商银行举行2022年“开门红”营销技能培训。

该行行长彭志刚在开班讲话中指出,“开门红”工作是争取全年工作主动的关键战役,大家要统一思想、凝聚共识,全力奋战2022年“开门红”工作。

为期两天的培训精炼线上和线下的“开门红”营销技巧,培训老师结合行内实际授课。第一日培训内容立足“开门红”具体业务场景,以营销能力提升为主要着力点,从提升客户体验、厅堂流量营销、存量客户经营、外拓增量营销等方面,指出普遍问题,给予优化方案。第二日培训内容以“线上营销”为主线,“短视频+直播”为抓手,为员工指导开发设计线上“开门红”、银行私域流量等相关技巧,通过案例分析、小组研讨的形式,情景化地提升线上“开门红”营销技能。
杨璐

滁州皖东农商银行
召开业务竞赛动员大会

1月1日,安徽滁州皖东农商银行召开首季“开门红”业务竞赛动员大会,领导班子成员和中层副职以上人员参加会议。

会上,该行党委副书记、行长王谦对2021年各项工作开展情况进行总结,对业务发展中存在的问题进行了分析,对2022年一季度各项经营工作进行了详细的部署,鼓励全行干部职工真抓实干,拿出措施,细化考核,以敢为人先的精神迅速行动起来,争取第一时间将一季度各项任务落实到位,实现“开门红”。

会上,滁州皖东农商银行党委书记、董事长杨世敏作动员讲话。他指出,2021年全行各项工作值得肯定。滁州皖东农商银行实现了业务规模进一步做大,服务能力进一步增强,资产质量进一步优化,保持了良好的发展态势。他强调,2022年“开门红”序幕已经拉开,全行上下要统一思想,牢固树立“开局关系全局,起步奠定后势”的理念,凝心聚力,抢抓早,以抓铁有痕、踏石有印的毅力,以昂扬的斗志、必胜的决心,为2022年实现“开门红”筑牢坚实基础。
孙广辉

开江县农信联社举行誓师大会

明确新路径开启新征程

为全面贯彻落实四川农信2022年“开门红”视频会议精神,近日,四川开江县农信联社召开2022年“开门红”誓师大会,联社党委班子成员、中层干部、业务骨干近60人,齐聚一堂共同开启2022年首季新征程。会议由联社党委书记、拟任理事长张棚同志主持。

会上,开江县农信联社党委副书记、主任黄孝弟通过PPT展示详细解读了2022年“开门红”任务分配、考核激励、竞赛活动、营销与宣传活动方案,引导全员锁定新目标,明确新布局,明确新路径,夯实新举措,为“体质增效、提档升位”奠定坚实基础。网点和部室代表依次通过PPT演示作请战宣言,畅谈“开门红”计划、目标与措施,表达战赢“开门红”、迎战新挑战的信心和决心。会议现场激昂音乐响起,各网点代表踊跃上台应战,签署“军令状”,他们用豪迈气概表达了“军令如山,使命必达”的战斗姿态,冲锋冲刺,决战决胜。随后,开江县农信

社党委副书记、主任黄孝弟带领大家集体宣誓,全体人员誓言铮铮、铿锵有力,坚定了决战决胜的信心,喊出了“开门红”必胜的气势。

会上,开江县农信联社党委书记、拟任理事长张棚同作了题为《开疆拓新土 战赢开门红》的动员讲话。他首先对开江县农信联社取得的成绩予以肯定,并对全体员工一年以来的辛苦付出和努力奋斗表示感谢。他表示,开江县农信联社谋划早、行动快,在新的一年里标杆不能降低,工作不能松懈,助力“田城开江”发展不能动摇。他强调,全员要尽锐出征,发挥各路“将士”先锋营销作用。领导班子要当好“先遣队长”,各网点负责人要当好“尖刀班长”,各部室要当好“司务长”,集全员之力、全员之智、全员之勇,齐心协力抓营销、促发展。要充分协调,掌握“精准情报”。紧跟地方党委政府2022年中心工作,抓住利好政策“窗口”时期,做好县、乡、村三级对接,

借助外力采集、收集客户信息,获得项目名单、资金安排、企业目录,为业务发展创造条件。要狠抓存款,备足“发展弹药”。始终坚持存款立社、存款兴社的理念不动摇,创新工作思路和举措,切实抓好稳存增存工作,为贷款投放提供充足的“弹药”。要全力放贷,奋力“开疆拓土”。用好拳头产品,用活CRM客户管理系统,扎实开展“走千访万”“扩面强基”等基础工作,夯实普惠金融工作。拟定最小化信贷资料清单,实施差异化审贷,持续缓解融资难的问题。要拓宽渠道,开辟“增收战场”。加大代理保险旺季销售,争实物贵金属销售新突破,积极争取开办信用卡业务,开展代收代付代销业务,培养利润“增长极”。要慎终如始,做好“战斗保障”。毫不松懈抓好党建、党风廉政建设和反腐败工作、疫情防控、案防安保工作,为“开门红”工作保驾护航。
王润华

乐安农商银行

“挂图”作战誓夺首季“开门红”

近日,江西乐安农商银行举行2022年首季“开门红”启动誓师大会。总行领导班子、机关中层干部、网点负责人及部分员工代表参加此次大会。

会上,该行对2021年度先进集体与先进个人进行了表彰,激励全行员工以履职担当和业务发展为已任,在各个岗位上善作善成、立功立业。

为充分聚焦攻坚目标,坚持任务导向,强化制度支撑,乐安农商银行行长曾勇对2022年“首季开门红”工作进行布置,各业务条线负责人对“首季开门红”考核制度进行了细致讲解,谋实任务,定实举措,“挂图”作战,到点验收,形成“固根基、扬优势、补短板、强弱项”的强大合力。

会上,乐安农商银行党委书记、董事长魏任裕向全行“四大战区”指挥长

颁授代表决战决胜的旗帜。各战区指挥长与各网点负责人共同签订“军令状”,誓夺首季“开门红”!

随后,魏任裕作了动员讲话,并带领全体员工宣誓。会议强调,全行要抢抓机遇,聚神聚力,树牢全员备战备考首季“开门红”的坚定信心;要稳根固源,精准发力,打牢全员决战决胜“首季开门红”的坚实基础;要高位推动,多方助力,筑牢全员争先争优“首季开门红”的坚强后盾。

2022年,是实施“十四五”规划承上启下的关键之年,也是乐安农商银行向高质量跨越式发展转型的飞跃之年,该行将始终以“不待扬鞭自奋蹄”的使命担当,全方位聚焦“作示范、勇争先”,在新时代的号角声中以“第一等的工作”争创“第一流的业绩”!
徐翔宇 冯彤

鹿泉农商银行

吹响旺季营销“冲锋号”

为深耕基础客群,巩固区域存贷款市场份额,抢抓2022年一季度业务拓展良机,河北鹿泉农商银行坚持抓早抓准,提前安排部署2022年度“开门红”旺季营销工作,为全年综合业务发展打下坚实基础。

今年,鹿泉农商银行成立了旺季营销活动推进小组,下设统筹推进组、科技支撑组、物资保障组、监督管理小组、应急小组等5个小组,明确工作分工,细化工作措施,实现各项工作有人抓、有人管、有人督。同时,该行将全辖31家支行网点、4家公司部、10家微贷中心分为6个“战区”,总行领导班子成员分别担任各战区督导员,每月对区内所有网点进行一次巡点,总行职能部门包挂各战区,深入网点进行帮扶,确保旺季营销活动顺利实施。

该行将复盘往年“开门红”情况作为挖掘增长驱动的关键工作,从数据出

发,了解各项业务波动情况,并深入分析业务开展较好的网点成功原因,为新的一年“开门红”总结经验。并制定旺季营销过程管控推进表,明确时间节点、管控动作、主要责任和管控要求;各网点提前筛选到期及临期客户名单,做好营销准备,凝心聚力争取实现既定目标。

“开门红”活动筹备期,鹿泉农商银行扎实推进旺季营销前的基础性准备工作,做到宣传造势到位、营销氛围与物料到位、客户名单数据信息到位、营销话术下发到位。不仅如此,该行还在抖音平台推出“开门红”系列预热视频,在线上营造浓厚宣传氛围,浏览量近7万次。同时,组织全行干部职工积极添加企业微信客户,通过企业微信及朋友圈发送“开门红”活动宣传内容,在全辖营造了浓厚的宣传氛围,树立了鹿泉农商银行“社区银行”的良好企业形象。
刘思雯

盐城农商银行

坚定信心决胜“开门红”

虎跃龙腾擂战鼓,奋勇拼搏新征程。2022年1月1日,江苏盐城农商银行召开2022年“开门红”动员大会。

会议中,盐城农商银行董事长李一平做主旨讲话。他对2021年工作进行了客观评价,分析了2022年社会经济发展形势和面临的挑战和机遇,就2022年“开门红”工作进行部署。他指出,要肯定成绩、正视不足,增强“开门红”担当使命;要认清形势、奋力争先,提振“开门红”必胜信心;要咬定目标,全力以赴,实现“开门红”再创新高;要统筹协调、优化服务,增强“开门红”内生动力;要强化机制、提高站位,优化“开门红”资源配置。

随后,盐城农商银行行长沙健健作动员讲话。他回顾总结了2021年全行工作成绩,明确了2022年“开门红”工作目标和举措。他指出,全行要谋篇

布局,以党史学习教育引领昂扬斗志;要蓄势破局,以农信“背包精神”践行初心使命;要高效开局,以厚植为民情怀聚焦“两在两同”。他号召全行上下以“只争朝夕、不负韶华”的拼劲,以“面朝大海、踏浪前行”的韧劲,奏响2022年昂扬奋进的时代强音!

会议中,盐城农商银行领导班子成员登台,共同启动2022年“开门红”。李一平为一级行、事业部和村镇银行授战旗。各战队负责人向党委递交“军令状”,昭示着“开门红”必胜的信心和荣耀。期间,盐城农商银行党委委员、副行长徐朝晖解读2022年“开门红”考核办法。在各机构负责人的带领下,13支战队登台进行了风采展示以此集体宣誓。誓词铿锵有力,掷地有声,代表着决胜“开门红”的信心和勇气。
唐伟 陈健

侯马农商银行

多渠道拓展旺季存款市场

凝心聚力齐上阵,誓夺首季“开门红”。连日来,山西侯马农商银行坚定信心、早抓快上、多措并举,掀起2022年“首季开门红”营销热潮。各网点结合区域特点,充分发挥主观能动性,建立了以网点营销为主阵地,多渠道拓展市场,全方位获取客户的营销模式,以昂扬的斗志、火热的激情全面投入到营销当中,不断掀起“开门红”活动热潮。元旦三天假期,该行共营销定期存款2755笔,金额1.8亿元。

针对“双节”期间储蓄存款较多的特点,该行围绕“早”字做文章,前移工作重心。侯马农商银行以厅堂为主阵地,结合新春特色活动开展厅堂宣传。并营造喜庆氛围,精心开展营销活动,通过贴窗花、挂灯笼让营业厅充满“年味”来营造宣传氛围,让客户感受到浓浓的春节气息,提高服务品质,为实现“开门红”目标做好保障。

侯马农商银行充分把握旺季营销的有利契机,将揽储方向锁定在稳定的

居民储蓄存款上,扎实开展“首季开门红送好礼”活动,组织员工向客户宣传活动内容,营造浓厚的节日氛围。一方面,该行通过提高柜面服务效率,减少客户等候时间,提升客户的服务体验,不断将首季“开门红”活动做细做实。另一方面,侯马农商银行为广大客户量身打造了多样化、多层次的回馈方案,推出“存款有好礼”“进门享好礼”“幸运大奖礼”“感恩回馈礼”“春节红包礼”等多重好礼回馈客户,多措并举推动2022年“首季开门红”工作的进展。

此外,今年,侯马农商银行将周期活动和节点活动相结合,立足实际,鼓励各网点结合辖内特色开展形式多样、内容丰富的活动,持续拓深营销广度。并通过梳理自身客户资源,扩大宣传范围,秉持“疫情防控不放松、金融服务不断档”的原则,持续开展“八进”营销活动,深入推广各类金融产品,为开展好首季“开门红”奠定坚实的客群基础。
卢耀翔

安泽农商银行念好“三字经”推动“开门红”

储蓄存款业务净增2268万元

为进一步抓早抓紧2022年各项工作,推动业务发展再上新台阶,山西安泽农商银行迅速行动,突出念好“早、勤、实”三字经,把决战决胜“首季开门红”作为当前重头戏,多措并举推动“开门红”各项工作。

今年初,该行召开“虎啸迎春 福聚农商”2022年“首季开门红”动员大会,制定、宣读“首季开门红”营销活动方案,明确各网点阶段性目标,并与各支行负责人签订“军令状”,清楚地指出了应该“干什么、怎么干、干成什么样子”。全行上下迅速投入工作,以实际行动提升“开门红”质效,迎接“开门红”硕果。

为推动“开门红”各项工作的开展,安泽农商银行按照省联社党委、临汾审计中心党组部署,结合实际情况,开展了“万人走访”活动,在常规厅堂布局,增加“开门红”营销氛围的基础上,采取内勤、外勤“双联动”,延续“进校园、进机关、进园区、进企业、进商圈、进景区、进乡村、进社区”的“八进”营销重点区域,以走访带动宣传,促进营销。此次“首季开门红”营销活动中,安泽农商银行结合服务辖区实际情

况,以客户全方位金融需求为导向,有针对性,有重点地开展存款营销、贷款投放、电子银行业务推广等工作,实现了“产品、区域、对象、服务”全覆盖,达到“一揽子”提供组合金融服务的工作成效,以金融福利变成百姓实惠。同时,该行本着回馈感恩的宗旨,开展“信息抽奖日,百份好礼等您拿”存款抽奖活动,为存定期的客户准备精美礼品,以奖品送幸运,以回馈赢口碑,持续提升广大客户参与积极性。截至目前,该行储蓄存款较年初净增2268万元。
葛娟娟

利辛农商银行签订工作责任书

凝心聚力冲刺“开门红”

日前,安徽利辛农商银行召开2022年第三季营销活动总结表彰暨2022年“开门红”业务竞赛启动大会。全行班子成员、支行行长、支行副行长、支行行长助理、部门经理、运营主管等共300余人参加。会议由该行党委书记、行长张震主持。

会议在催人奋进的“开门红”进行曲中拉开帷幕,参会人员统一着新款行服,精神焕发,展现出利辛农商人奋力拼搏、争先创优的良好面貌。会议首先对利辛农商银行2021年第三季营销活动进行了总结,对先进支行和营销标兵等先进个人进行了隆重表彰,共有25个支行、部门,15名个人现场获奖。随后,该行相关领导对《利辛农商银行2022年信贷工作意见》《利辛农商银行2022年“开门红”

业务竞赛活动方案》进行解读,并详细部署2022年“开门红”竞赛活动和全年业务发展规划。

动员大会上,支行行长、客户经理、运营主管代表分别进行先进经验交流发言,表达对“开门红”活动决战到底的决心。会议现场举行了《党建工作责任书》《经营目标责任书》及《党风廉政建设责任书》签约仪式。

利辛农商银行党委书记王学兵作重要讲话。他对2021年全行取得的成绩进行了简单回顾,在肯定成绩的同时,对当前全行存在的突出问题进行了认真剖析,并对“开门红”期间和2022年全行重点工作进行了部署。他指出,2021年是利辛农商银行极不平凡而又激励奋进的一年。一年中,在全行员工的共同努力下,利辛农商银行认真贯彻落实

执行省联社党委和总行党委的部署,抢抓机遇、迎难而上,在党建融合、业务发展、品牌塑造和风险控制等方面都取得了较好的成绩,在全省农商银行系统的位次也稳定前移到“第一方阵”。

他强调,在2022年“开门红”竞赛活动中,全行上下要全力以赴抓党建融合、党风廉政建设、服务乡村振兴、员工关爱、信贷投放、信贷产品创新、网点创建、案防内控、客户经理队伍建设、文明服务、不良压降等工作,并要密切关注各类风险,夯实全面管理的根基,抓好用电用火安全等安保工作。他倡议,全行所有人员要立即行动起来,众志成城,为了自己,为了利辛农商银行的明天,凝心聚力抓发展、全力以赴推改革,用奋斗夺取“开门红”战役的全面胜利!
李晓刚