

# 未雨绸缪促发展 蓄力来年“开门红”

## 向上而生 勇毅前行

### ——吉安稠州村镇银行凝心聚力打好2024年“开局之战”

为深入贯彻落实发起行的各项部署,抢抓岁末年初宝贵的营销良机,充分调动营销队伍的工作积极性,扎实推进“开门红”工作,夯实全行发展根基,齐心协力抓好2023年“收官之作”,凝心聚力打好2024年“开局之战”。近日,江西吉安稠州村镇银行召开“龙腾四海耀稠州 凝心聚力开门红”2024年“开门红”启动会,本次会议全员参加,由市场开发部总经理助理罗凡主持。

会上,该行行长李爱龙首先为本次“开门红”活动致辞,与在场的领导和所有同仁共同回顾2023年该行做出的成

绩,通过各项指标数据,凸显“开门红”活动的重要性,希望在2024年能再创辉煌,同时提出六点要求:盯任务目标,营造好氛围,在“开门红”活动启动后,各部门要主动学习分析活动考核方案,通过接下来3天的预热赛,迅速调整工作状态,力争分秒,尽快掀起“开门红”工作的高潮,用更高的目标引领方向、鼓舞士气;懂客户所需、为客户所想,全行要高标准打造高质量服务的理念,“想客户所想、急客户所急、解客户所难”,不断提升客户满意度;维护固存量、挖潜促增量,深耕存量市场,多维度持续强化对存量

客户基础信息完善、就业收入情况摸排,突出业务核心,抢抓新增增长点,保持推进“激情大走访”活动,奏响“大回访、勤(情)联系、跑来源”“三部曲”,深入市场要份额,走进客户要业务、协调二线要帮助;贷款早投放、政策早优化,始终把践行金融职责、服务地方经济作为最大的政治责任,围绕乡村振兴,依托科技赋能,建设更有温度、更有速度、更有深度的金融机构,同时,优化配套完善尽职免责制度、考核激励政策,建立“敢贷、愿贷、能贷、会贷”的长效机制,还要加强员工教



育培训,塑造专业的“金融工匠”,让每位员工都成为懂产品、会营销、服务优的“精兵强将”;抓风险控制、提质增效,要强化一手抓发展、一手防风险并行不悖的认识,提升控制经营风险的能力,要读得懂政策、看得清形势,抢抓各项利好政策及政府重点支持的有利时间窗口及机遇,大胆担当、主动作为,降存量、控新增,对逾欠客户制定催收计划表,不放过一丝线索,不断寻找突破口,积极推进不良资产处置,要鼓励敢于担当、提倡快干实干,进一步解放思想、更新观念、调整思路,以“闯”的精神、“创”的劲头、“干”

的作风,做到不解决问题决不放弃、不实现目标决不松劲,用辛苦系数换取业务增长指数,确保“开门红”既定目标高质量全面完成。

吉安县委常委、副县长张俊岭莅临该行“开门红”活动,他表示,当前正处于吉安巩固拓展普惠金融改革试验区建设成果的重要阶段,对该行取得的成绩表示肯定,希望“政银”携手推动金融服务重心下沉,保持农村地区金融服务网点稳定,引导金融、社会资本更多地投向“三农”,进一步加快乡村振兴脚步,为吉安经济社会发展作出更大贡献。

会上,除了有展望未来的美好寄语,也有专属2024年的小小惊喜。该行先用视频引出过往每位员工奔赴工作的点滴美好回忆,再用会场预先设置的幸运小纸条“找”出本场幸运儿,送上贴心小礼物。接着,行长助理李姣全面解读了2024年新春“开门红”方案考核机制和热身赛规则,对各项指标进行详细分析,全力为“开门红”和接下来3天的预热赛做好冲刺准备。此外,部门负责人和员工代表也一一作了经验和心得分享,展现信心的同时,也用亲身经历鼓舞在场的每一位员工不忘初心、砥砺前行。徐倩

## 安宁稠州村镇银行 围绕“四个目标”确保各项任务高质量完成



为统一思想,凝心聚力,奋力夺取2024年“开门红”胜利,近日,云南安宁稠州村镇银行召开“开门红”启动会,该行领导班子及全体员工齐聚一堂,共同打响2024年“开门红”营销工作“第一枪”。

会上,董事长王剑平作2024年“开门红”动员,他强调,“开门红”是一场有目标感的创业大赛,也是一场配备了最好资源的竞技比拼,更是安宁稠州村镇银行发起2024年3000万元利润的挑战宣言大会。随后,他明确了此次活动的“四个目标”,确保所有任务高质量完成。

行长王成根据本次“开门红”活动作进一步工作部署,保持正能量心态,坚定创业者心态,从我出

发,从全员出发,加强“开门红”目标感;重新梳理政府关系,建立同政府的长效沟通机制,大力推进各项业务,力争全面完成各项任务;抓培训,抓新客户群体,抓小微贷款措施,主动作为,拓宽营销渠道,争取完成各项指标。

副行长许震就2024年“开门红”工作提出要求,要保持信心,有志者事竟成,要有破釜沉舟的决心和勇气,学习卧薪尝胆的精神;使命必达,各机构签订的“军令状”,要全力完成任务,有目标才有动力,要有决心、有毅力,完成各项业绩指标;做好服务工作,二线部门必须保证完成“开门红”各项任务,并做好后勤保障服务。

此外,市场开发部总经理王晶从

“开门红”活动的奖励、奖项、活动机制等方面进行详细讲解,行长王成首先上台领取任务指标。随后,各经营机构负责人

及3支乡村振兴团队轮流上台领取“军令状”,并带领各自团队进行宣誓,9名脱颖而出的拟聘新干部上台立下“开门红”誓言。后台部室全体员工用响亮的口号表达了保证做好二、三服务工作,全力服务一线的决心。会上还对各项活动中取得优异成绩的机构和人员进行表彰,对乡村振兴团队全体成员派发外拓大礼包。张雨露

## 忠县稠州村镇银行 落实责任全力做好旺季营销

为确保2024年各项业务取得良好开端,重庆忠县稠州村镇银行积极推进旺季营销工作要求,制定旺季营销方案,按部门分配任务,责任落实到人,提升全行员工的营销动力,用高质量的服务、全行一心的团队合作,全力做好旺季营销工作,力争实现旺季营销“开门红”。

近日,忠县稠州村镇银行召开“龙腾四海耀稠州 凝心聚力开门红”2024年旺季营销启动大会,统一全员思想,分析当前形势,结合银行实际,对“开门红”工作作出了安排部署,制定了《重庆忠县稠州村镇银行2024年旺季营销活动方案》,明确了旺季营销的总

体目标、工作措施和奖惩办法,充分调动员工的活动积极性,营造相互协助、相互帮扶的工作氛围,要求全行员工发扬“钉钉子精神”,以敢于拼搏、勇创佳绩的状态,确保2024年“首战”大捷。

该行抓住旺季营销的有利时机,针对新年,推出各项优质金融产品,扎实推进完成“开门红”各项任务指标,对2024年工作亮点、不足之处以及“开门红”储备计划进行表态发言,并带领各自战队喊出参战誓言,展现了激情澎湃、斗志昂扬、目标必成的奋斗风貌,提振全行决胜“开门红”的高昂气势。伴随着激昂的音乐,各经营部门负责人依次向行长递交“军令状”,纷纷表示,将团结一心、勇往直前,坚决完成目标任务。接着,副行长李斌带领全体管理部室负责人宣誓,表达了二线深入一线、服务一线的决心和全面助力业务可持续、稳健、高质量发展的信心。

会上,行长倪林焯发布了“龙腾四海,‘辰’风破浪”的倡议书,并提出要求:要坚定信心,敢于争先,不负春光

措施、压责任,以敢打敢拼的作风,决胜旺季;要认真研读活动方案,把握营销重点,结合实际做好任务分解,加强过程跟进,稳步推进任务达成,争取奖励最大化;要苦干实干,加强团队建设,充分发挥好团队每个人的优势,相互支持,共同面对“开门红”的机遇和挑战;要精心策划,统筹安排,坚持以客户为中心,始终保持对客户关注和关怀,为客户提供更具优势、更加便捷和个性化的金融服务;业务发展和风险控制要协调开展,重视风险防控,在业务拓展的同时,要守住风险底线,既要走快,更要走稳。许安龙

起好步,各负责人要吃透方案细则,部署工作措施,激发每一位职工的最大潜能,团结力量,把工作重心迅速统一到新春“开门红”上来,促成推动业务发展合力;要鼓足干劲,统筹谋划,突出重点打好底,按照新春“开门红”活动方案要求,精准施策,确保日日都行动、旬旬有成效、月月有增长;要强化督导,转变作风,狠抓落实开好局,各部门要迅速进入紧张有序的工作状态,扭转持续低迷的工作氛围,转变得过且过的工作态度,切实增强团队作战能力,做到上下联动、并肩作战。他希望,在2024年新春“开门红”中,全行上下要紧盯目标不放松,咬紧牙关、甩开膀子做最后冲刺,全面完成“开门红”各项任务指标,誓夺2024年“开门红”。现场,董事长胡健敏还指出了精准营销的重要性,为该行下一步工作指明方向、明确目标。王京霞

## 东台稠州村镇银行 抢抓营销黄金时机 调动员工干事热情

为抢抓旺季营销黄金时机,充分调动全行干部员工奋勇争先的斗志,实现2024年“开门红”首战告捷,近日,江苏东台稠州村镇银行召开了“龙腾四海,‘辰’风破浪”2024年新春“开门红”启动会,该行董事长胡健敏参与大会并部署工作。

会上,市场开发部负责人王进秋总结全行近一年取得的工作成效与亮点,肯定了营销队伍交出的亮眼“成绩单”,并从考核指标、奖惩设置等方面对2024年新春“开门红”方案进行解读,号召全行员工全身心投入到2024年“开门红”新征程中去,最后用一段视频记录了一线人员的点点滴滴,有感动,有付出,更有收获。

随后,行长助理姜锐军从存款类、贷款类、信贷类三大方面详细分析当前工作存在的问题,并指出方法和路径,助推该行“开门红”“首季红”“全年

红”,最后,寄语该行每位员工都能有梦想、有目标、有行动、有心态,实现快乐工作、幸福生活。

会上,各经营部门负责人分别就本部门工作亮点、不足之处以及“开门红”储备计划进行表态发言,并带领各自战队喊出参战誓言,展现了激情澎湃、斗志昂扬、目标必成的奋斗风貌,提振全行决胜“开门红”的高昂气势。伴随着激昂的音乐,各经营部门负责人依次向行长递交“军令状”,纷纷表示,将团结一心、勇往直前,坚决完成目标任务。接着,副行长李斌带领全体管理部室负责人宣誓,表达了二线深入一线、服务一线的决心和全面助力业务可持续、稳健、高质量发展的信心。

会上,行长倪林焯发布了“龙腾四海,‘辰’风破浪”的倡议书,并提出要求:要坚定信心,敢于争先,不负春光

起好步,各负责人要吃透方案细则,部署工作措施,激发每一位职工的最大潜能,团结力量,把工作重心迅速统一到新春“开门红”上来,促成推动业务发展合力;要鼓足干劲,统筹谋划,突出重点打好底,按照新春“开门红”活动方案要求,精准施策,确保日日都行动、旬旬有成效、月月有增长;要强化督导,转变作风,狠抓落实开好局,各部门要迅速进入紧张有序的工作状态,扭转持续低迷的工作氛围,转变得过且过的工作态度,切实增强团队作战能力,做到上下联动、并肩作战。他希望,在2024年新春“开门红”中,全行上下要紧盯目标不放松,咬紧牙关、甩开膀子做最后冲刺,全面完成“开门红”各项任务指标,誓夺2024年“开门红”。现场,董事长胡健敏还指出了精准营销的重要性,为该行下一步工作指明方向、明确目标。王京霞

起好步,各负责人要吃透方案细则,部署工作措施,激发每一位职工的最大潜能,团结力量,把工作重心迅速统一到新春“开门红”上来,促成推动业务发展合力;要鼓足干劲,统筹谋划,突出重点打好底,按照新春“开门红”活动方案要求,精准施策,确保日日都行动、旬旬有成效、月月有增长;要强化督导,转变作风,狠抓落实开好局,各部门要迅速进入紧张有序的工作状态,扭转持续低迷的工作氛围,转变得过且过的工作态度,切实增强团队作战能力,做到上下联动、并肩作战。他希望,在2024年新春“开门红”中,全行上下要紧盯目标不放松,咬紧牙关、甩开膀子做最后冲刺,全面完成“开门红”各项任务指标,誓夺2024年“开门红”。现场,董事长胡健敏还指出了精准营销的重要性,为该行下一步工作指明方向、明确目标。王京霞

## 石首楚农商村镇银行 开展外拓营销宣传

为确保2024年“春天行动”旺季工作的全面推进,进一步提升周边商户对该行金融产品的认知度。近日,湖北石首楚农商村镇银行在石首市达宝建材家居市场举办的“燃灯节”中开展了“开门红”外拓营销宣传宣传。

活动现场,来往的商户们渐渐被热场的音乐和喜庆的舞台布置所吸引,纷纷驻足观望。该行工作人员紧抓机遇,积极开展营销宣传,对该市场周边商户大力推介该行特色的存贷款产品和电子银行业务,并向商户宣讲反电信网络诈骗知识,活动现场人头攒动,热闹非凡。本次活动,该行共计发放宣传传单2000余份,接受咨询110余次,预约2024年“春天行动”银行卡开户32户,贷款710万元、“扫码付”45户,活动成效显著。李敏华

## 台前德商村镇银行 举办回馈客户活动

为加强与客户的互动与交流,为2024年“开门红”奠定基础,近日,河南台前德商村镇银行举办“回馈老客户、亲友结伴享好礼”趣味活动。该行员工通过转发朋友圈、入村宣传、柜面宣传等方式造势,吸引新老客户前来参与。

活动现场,新老客户热情高涨,在该行员工宣读完游戏规则后,客户们摩拳擦掌,跃跃欲试。老客户可以凭业务办理手续参与活动一次,凡老客户介绍新客户进行办理业务、参与活动者,均另有精美礼品相送。活动在一片欢声笑语中圆满结束,同时也受到了新老客户的一致认可。

一直以来,该行秉承“台前人自己的银行”宗旨,此次活动的开展,一方面提升了该行的在当地老百姓心中的形象,另一方面,以“面对面”的形式拉近了银行与客户之间的关系,为下一步业务发展奠定群众基础。牛育东

## 定远民丰村镇银行 组织旺季营销培训会

为统一思想,提振士气,抓住岁末年终的有利契机,齐心协力做好2024年“开门红”胜利,连日来,安徽定远民丰村镇银行举办《“全量营销——引爆产能”2024旺季营销产能提升》培训会。

本次培训分为理论授课和外拓实战两个阶段。理论授课主要从营销技巧、沟通模式、客群分析等方面阐述营销过程中可能遇到的问题及解决方案,并运用到各类营销场景中;理论授课以小组“PK”的模式开展,课堂上授课与互动穿插进行,6个小组员工聚精会神、反响热烈。各类互动活动和小游戏也让整个培训氛围轻松活跃。

外拓实战演练将外拓人员分为4个小组,围绕场景选择和电话营销,针对各网点附近景区和乡镇进行走访,要求把前期学到的沟通话术和营销模式应用到实战中去。外拓人员利用午休和夕会时间去,对外拓成果、存在的问题和解决方案进行讨论和复盘,并结合前期培训的理论知识,计划下一步营销工作。徐丹

## 铆足干劲「抢开局」 奋力冲刺「开门红」

广州花都稠州村镇银行

近日,广东广州花都稠州村镇银行召开“同心决胜开门红 龙腾四海起腾飞”2024年“开门红”启动大会。全行员工齐聚一堂,共同吹响“开门红”号角,以蓬勃的朝气和无畏的勇气迎接新的挑战,以百折不挠的精神为实现广州花都稠州村镇银行高质量发展拼搏奋进!

启动会上,行长杨瑞彬通报了该行当前各项指标完成情况,并提出工作要求:紧盯全年目标,找差距、补短板、定措施、压责任,以敢打敢拼的作风,一往无前,冲刺四季度,决胜全年度;吃透“开门红”方案,结合实际做好任务分解,加强过程跟进,稳步推进任务达成,争取奖励最大化;加强团队建设,充分发挥好团队每个人的优势,相互支持,共同面对“开门红”的机遇和挑战;坚持以客户为中心,始终保持对客户的关注和关怀,为客户提供更具优势、更加便捷和个性化的金融服务;重视风险防控,在业务拓展的同时,严守风险底线,既要走快,更要走稳。全行员工要增强“愿干事”的自觉,锤炼“能干事”的本领,拿出“敢干事”的魄力,以时不我待的紧迫感和只争朝夕的精气神,全力实现龙年“开门红”,书写广州花都稠州村镇银行新的灿烂辉煌。

在市场开发部负责人对2024年“新春开门红”方案及“PK赛”方案进行详细解读后,开展了最激动人心的“标王争夺”竞标,9家经营机构分成3组,根据机构各自的优劣,分别对7项“开门红”业务指标进行竞标。团结的队伍、昂扬的斗志、响亮的口号,充分展现了各位团队成员誓夺“开门红”的勇气与信心。一张张“军令状”的签订,是承诺,是责任,更是业绩必达成的决心。

随后,董事长丁耕作重要指示:目标要明确进取,各机构负责人要迅速做好指标分解,通过定人、定时、定责,层层传导、压实责任,确保达到既定目标;要营造良好氛围,各机构要带领员工快速进入状态,以“开局即决战、起步即冲刺”的“加速度”,把全行员工带入“开门红”工作热潮中;抓住重点要点,围绕重点业务,运用好重点产品,找准客群,做好精准营销;强调二线、服务一线,管理部室要全力支持经营机构做好“开门红”业务。最后,丁耕号召全行干部员工紧紧围绕总行确定的战略愿景,以“闯”的精神、“创”的劲头、“干”的作风,团结奋进,实现2023年圆满收官、2024年“开门红”“满堂红”。申瑞红 王东仪



## 内黄兴福村镇银行 召开2024年旺季“开门红”誓师会

近日,河南内黄兴福村镇银行召开2024年旺季“开门红”启动誓师大会,投管行行长徐开明、综合管理部总经理浦星涛、内黄兴福村镇银行领导班及全体员工参加会议,共同吹响2024年旺季“开门红”号角。

内黄兴福村镇银行董事长钱建东作动员讲话,为旺季营销指明方向,并鼓励大家拿出“狭路相逢勇者胜”的斗志、“千磨万击还坚劲”的韧劲,全身心地投入到旺季工作中去。“种子教官”卜晨珂作旺季宣导,对旺季营销工作和考核方案作出指导与解读。

会上,内黄兴福村镇银行普惠金

融部负责人温珂解读2024年旺季考核考核方案及活动方案,明确各支行任务目标。该行各部门、各支行依次上台领取“军令状”,并带领各自团队进行宣誓。最后,投管行行长徐开明作重要讲话,首先对该行近年来取得的成绩表示肯定,并提出以下工作要求:重视旺季,提前布置,做好厅堂布置,营造旺季氛围;找准客群,细化营销,分享了“三个新的增长点、两个提升”工作方法,为旺季营销工作指明方向;优化存款,巧用礼品;存贷并济,联动发力,坚持存贷款“两条腿”走路。潘瑞娜