

答谢客户主题系列活动之 总行篇

南海农商银行2017年投资策略分享会圆满举行



答谢客户主题系列活动之 支行篇

藏风聚气·投资有道

2016年12月28日，里水支行在中企绿色总部举办了“藏风聚气·投资有道—2017流年风水暨海外投资尊享会”，邀约了我支行多名VIP客户参加活动，现场气氛热烈。

活动邀请了投资专家分析如何应对人民币贬值，确保资产保值增值，更邀请了精通紫微斗数、九宫飞星的风水命理大师与客户共同探讨2017流年运势，分



偶遇“加菲猫”

12月23日是南海农商银行五周年行庆的大喜日子，我们九江支行营业部邀请到了国际卡通巨星——加菲猫，助力我们的“偶遇加菲猫”厅堂活动，当天加菲猫与在厅堂等候的客户们进行了有趣的互动，得到粉丝们的追捧，瞬间成了“朋友圈”的网红。

当天我们营销团队把握厅堂等候客户人数较多的机会，迅速拿出准备好的道具。在理财经理“喵喵哄”简单而隆重的开场白后，主角“加菲猫”闪亮登场并绕场一周与客户们进行亲切的互动，旁边的

本报讯 2016年12月23日，适逢我行成立5周年。为回报广大客户和社会各界对我行的支持和厚爱，当日下午，我行在南海华美达酒店成功举办了“金鸡报喜 财富人生”南海农商银行2017年投资策略分享会，邀请业内专家为我行高端客户分析2017年宏观经济走势和资本市场发展趋势，提示客户提前合理配置资产，体现我行的专业与贴心。



活动共邀请到105位高端客户参与，其中既有支持我行业务多年的高净值客户，也有我行致力拓展的潜力高端客户。为了促进与高端客户的交流。活动在精心布置的、充满我行吉祥物“小海”与“5周年 感恩有你”元素的会场中拉开帷幕，总行个人金融部总经理助理杨丽达客观全面地展示了我行的投资理财业务工作报告。杨助理从我行的资产状况、投资理财业务情况、团队建设以及2017年理财业务发展展望四个方面进行了详细阐述。报告既让高端客户了解到我行优良的资产状况、稳健的运营风格、又使客户体验到我行以客户为先的服务理念，增强了我行客户的信心。

分享会还邀请了南方基金深圳分公司执行总监、高级讲师陈奥进行《花自飘零水自流——安定心态，静待来年》的主题演讲。陈总监与大家共同回顾了2016年全年的市场走势，分析了年末重要消息并分享了2017年的投资策略。其对国内外经济环境的独到分析和研判，十分有利于引导客户树立良好的投资心态，并给予务实可行的2017年资产配置策略，在场客户无不一觉得受益匪浅。

我和小海有个约“绘”

——松岗支行DIY环保袋涂鸦SHOW



为感谢客户一年以来对我行业务的大力支持，12月24日松岗支行邀请了40名中高端客户及其子女，在桃花源记销售中心举办了亲子DIY环保袋涂鸦SHOW。

活动当天，工作人员准备了糖果、气球和丰富的礼品，现场布置得色彩斑斓，温馨雅致。小朋友们围绕五周年行庆和我行吉祥物小海，尽情发挥创意，描绘了自己心目中的小海形象。从天马行空的作品中，我们也看出了小朋友对我行的各种愿景。有位小朋友想到了“南海农商银行”的“农”字，取其谐音，非要画一条“飞龙在天”，寓意我行事业蒸蒸日上，永远高飞；有位弟弟创意非凡，把小海想象成了“超人”，一幅“小海打怪兽”应运而生，过硬的业务能力击退一切的困难；还有一个小妹妹也许看得多星爷的作品吧，脚踏七彩祥云的小海从天际飞来。这一切乐倒了家长和现场工作人员，还有什么比这亲子时光来得宝贵。

在活动期间，工作人员还精心地穿插了金融知识抢答环节，小朋友们



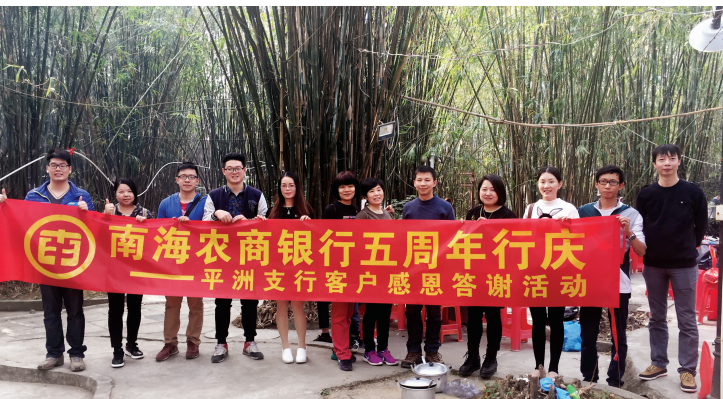
“加菲猫”扮演者协管员辉哥，为了扮得更惟妙惟肖，专门找到加菲猫的动画片学习搞怪的动作。

这次的厅堂偶遇“加菲猫”活动是一个厅堂小课堂形式的创新性尝试，加入的卡通人物元素也很好地吸引到客户们的眼球，迅速打破陌生人之间的隔阂，也很好地进行厅堂接触，我们将会总结成功经验与不足，以后推出更多的“偶遇”系列，丰富厅堂小课堂的形式，更好更顺利更熟练地开展厅堂小课堂。

答谢客户主题系列活动之 支行篇

半月岛烧烤 热情燃烧

为了感谢广大客户一年以来的支持，加强银行与客户之间的联系，增进客户对南海农商银行的品牌认同度，值南海农商银行五周年行庆之际，平洲支行营业部、富景支行、东胜支行别出心裁，邀约网点重要客户，联合组织了一场客户答谢烧烤活动。



12月18日上午，清风拂面，碧空如洗，半月岛风景如画。此时，半月岛竹海山庄内，烧烤活动正如火如荼，气氛非常热烈。平洲支行相关网点的工作人员与30余名客户相聚一起，其乐融融。活动中，银行员工与客户分工合作，打成一片，欢声笑语，激情烧烤。本次活动筹备之初，“烧烤活动”自带吸引力，客户纷纷踊跃报名。活动中，由于可携带1-2名家属，客户亲子互动交流更多，气氛轻松温馨。

本次活动，客户给予高度肯定与支持，对我行活动开展的未来期待与参与热情空前高涨。通过本次烧烤活动，我们对客户的家庭情况、兴趣爱好、活动安排有了更深入的了解，为以后的产品营销、活动的组织开展奠定了有利基础；同时，让银行员工与客户有了更好的沟通机会，加强了银行网点与客户之间的联系，丰富了网点活动的开展形式。

五年行庆感恩回馈 多重好礼共贺“双蛋”

——盐步支行转型网点举办年底答谢客户主题系列活动

为深度挖掘客户的消费潜能，提升我行的品牌形象，促进年底业绩增长，盐步支行多个转型网点以我行五周年行庆，圣诞节和元旦等节日为契机，围绕“年底答谢客户”的主题，开展了精彩纷呈的营销活动，达到了较好的宣传效果。

一、装扮厅堂，点亮心情
12月底，盐步海晖分理处、中村支行和河西支行等网点为营造喜庆、热闹的节日氛围，对网点厅堂进行了精心布置，通过摆放圣诞树、购买绿叶和贴纸等装扮网点墙面，使大厅顿时变得清爽、亮丽，让人耳目一新。

二、进门有礼，感谢有你
为感恩客户一路的陪伴并传递节日祝福，盐步海晖分理处、六联支行和中村支行等网点举办了“圣诞大礼包，欢乐送送送”的活动，精心准备了贴近百姓、体现我行情谊的小礼品，向前来办理业务的新老客户发放，同时给每一个到网点的小朋友免费派送圣诞帽和圣诞礼物。海晖分理处还开展了“行庆



外，盐步支行还开展了“平安果”活动，向新开户或理财新签约客户赠送鲜生水果店优惠券一张，大大拉近了与社区居民的情感距离。

欢乐“双旦” 齐聚思贤

为使我支行的客户能分享到我行五周年行庆、圣诞元旦双节节的喜悦，狮山思贤支行开展“圣诞狂欢、欢乐送礼、齐贺元旦、惠享不停”的活动，客户纷纷与我支行约“惠”“双旦”。本次活动，吸引了不少客户参加，也让客户感受到我行的热情专业、服务高效。短短两周时间，我支行理财2400万，保险31万，

在新的一年，狮山思贤支行将以更加优质的真诚服务回馈的客户，打造更好更优质的社区银行品牌。

欢天喜地砸金蛋



2016年12月23日，我们迎来了南海农商银行的五周年庆典。行庆当天，我们与相伴多年的客户们共同庆祝，对前来网点办理业务的前10名客户赠送了一次砸金蛋的机会。金锤子每一次的砸蛋，都是一次惊喜，一次欢乐。客户们拿着手中的礼品，既满足又开怀。这次行庆砸金蛋活动是一次接地气的互动，让我行与客户的关系又迈进了一大步，成功地宣传了我行的品牌形象，也让客户感受到了归属感。

实力行庆 金鸡报喜

我支行以“年底答谢客户主题活动”为契机，以行庆、元旦为引爆点，以巩固和发展客户为主攻目标，在辖下多个网点举行了一系列答谢客户活动，旨在向中高端客户和大众客户表达银行与之分享耕耘硕果、共创美好未来的真诚愿望。

桂城鹿瑶村支行客户答谢沙龙、桂城锦园路分理处“挥春迎新岁”答谢客户活动、桂城腾海分理处VIP客户平安夜狂欢等客户专属活动大大增强了客户归属感；桂城信和支行更是结合转型契机，



双旦耀行庆 真情暖人心

本报讯 随着圣诞节与元旦这两个重大节日的到来，大街小巷都洋溢着节日的气氛。为庆祝南海农商银行5周年行庆以及“双旦”，九江信辉支行举办了一系列营销推广活动。

首先，为预热五周年行庆及“双旦”营销活动，信辉支行借助九江“饭香刀”比赛的契机，于十二月初在儒林广场开展摆摊宣传，主要向广大客户宣传我行的理财和银保产品，普及相关金融理财知识。网点人员通过派发宣传单张，使客户了解我行理财产品及定期利率的优势，并通过赠送小礼物，吸引客户前往信辉支行购买我行产品。

此次活动反应良好，得到了广大客户的支持，不仅加深了客户对我行产品的认识，更吸引了一批新客户前往网点进一步咨询了解。沟通是建立人与人之间信任的一道桥梁，客户主动前往网点咨询，正是建立信任关系的一个好的开始。

接着，为迎接行庆及“双旦”，贯彻“相伴多年，更贴心”的口号，信辉支行通过“买理财送积分，积分兑换礼品”的形式回馈新老客户。如今，互联网飞速

