# 银行活动方案范文5篇

更新时间：2024-04-09

*及时拟定好方案有助于活动的顺利展开，通过详细的方案，我们可以更好地掌握活动的时间安排和资源分配，以下是职场范文网小编精心为您推荐的银行活动方案范文5篇，供大家参考。银行活动方案范文篇1一、活动主题：猜*

及时拟定好方案有助于活动的顺利展开，通过详细的方案，我们可以更好地掌握活动的时间安排和资源分配，以下是职场范文网小编精心为您推荐的银行活动方案范文5篇，供大家参考。

银行活动方案范文篇1

一、活动主题：

猜灯谜、庆元宵

二、活动时间：

20xx年2月17日(农历正月十五)晚6：00

三、活动地点：

一楼同仁厅会议室

四、活动准备：

1、2月17日前，人力资源部负责收集各种灯谜，准备奖励员工的小礼品。

2、场地布置：2月17日上午，设备科协助人力资源部，悬挂好元宵节灯笼;下午下班前在会议室四周拉上红丝带，将灯谜吊在上面;活动期间播放节日音乐，渲染气氛。

3、2月17日晚，人力资源部负责组织猜谜活动，包括人员通知，谜底核对、奖品发放及宣传拍摄等;保卫科负责维持活动期间的秩序。

五、活动规则：

1、猜谜活动，必须是现场猜谜，不得将谜面揭下带走。

2、每个猜谜者猜一个灯谜，必须先到指定兑奖处核对谜底，确认无误后，由巡视人员取下谜面交兑奖处，猜谜者进行登记，填写所猜中谜面题号、谜底、本人姓名、部门或车间之后，方可领取奖品。

3、猜对一条谜语兑换一份奖品。为了让更多的员工参与活动，每人次限猜一条。

4、谜语共200条：

第1-60条灯谜到一号兑奖桌核对答案，第61-120条灯谜到二号兑奖桌核对答案，第121-200条灯谜到三号兑奖桌核对答案。

5、奖项设置：

共设置奖品200份，猜对一条谜语兑换一份奖品，奖品兑完，活动结束。

六、活动注意事项：

1、猜谜要有秩序，不要大声喧哗。

2、谜底猜出后，员工只需把谜面题号记住，到指定兑奖处核对答案，不能将谜面取下。

3、对答案要排队守秩序，违反者取消猜谜资格。

七、活动费用预算：

1、元宵小灯笼20只，5元×20=100元

2、红丝带两盘，15元×2=30元

3、礼品200份，4元×200=800元

合计费用：约1000元左右。

银行活动方案范文篇2

一、活动目的

营造良好刷卡用卡环境，提高持卡人用卡意识，培养市民用卡习惯，让更多市民能够享受银行卡这一新型结算工具所带来的便利，方便群众生活。

二、活动时间

20xx年x月x日---20xx年x月xx日

三、宣传主题

刷银联卡，安全健康，时尚的选择。

四、活动规则

20xx年12月1日—20xx年12月30日，凡持卡号“6”字打头的银联标准卡在xx市辖内指定商户刷卡消费68元(单笔交易)以上的持卡人均有机会获奖，奖项如下：

特等奖1名，韩国游(6000元等值奖品)

一等奖30名，各奖励400元等值奖品

二等奖90名，各奖励200元等值奖品

三等奖1200名，各奖励10元等值奖品

兑奖方式：持卡人联机抽奖奖项凭标有“xx市银行卡活动x等奖”的签购单到xx银行卡管理办公室领取(xx市xx路xx号xx银行内)，咨询电话xxxxxxx，兑奖日期为中奖次日至20xx年x月xx日----20xx年x月xx日止，兑奖期间的工作日星期一上午8：30—11：30，奖项逾期不领者，视作放弃领奖。

银行活动方案范文篇3

为了更好地回馈客户，\_银行\_省分行特别推出20\_年金穗卡“缤纷有礼”礼享计划，刷金穗卡，享八重大礼，与您共享春夏秋冬的精彩，更有天天好礼带给您365天的惊喜。

一重礼：办卡有礼

20\_年x月1日至x月31日申办成功金穗贷记卡，赠送精美礼品一份，免首年年费，首年消费5次，免次年年费。

二重礼：激活用卡积分礼

20\_年x月1日至x月31日新办金穗贷记卡，在核准发卡后的三个月内，贷记卡激活并消费一次，不限金额，即获赠消费积分2000分;老客户激活并消费一次，赠送积分1000分。

三重礼：银行卡消费积分有礼

20\_年全年，我行各类金穗卡(金穗借记卡、准贷记卡、贷记卡和各类联名卡)刷卡消费继续享受消费积分奖励，一般百货、宾馆、餐饮等商户消费一元积一分，批发类商户100元积一分;省外消费单笔限积20000分;美元帐户一美元积8分;代收代付不积分。届时我行将提供精致女人、品位男人、快乐宝贝、健康人生等四大系列精美、时尚礼品供您选择，让您的生活更有质量、更有回味。

四重礼：\_迪斯尼旅游礼

20\_年是\_回归祖国x周年的日子，自x月1日至x月31日期间，金穗贷记卡(含都市卡)客户只要刷卡消费满20\_元，即可参加抽奖，全省将抽奖产生50名中奖者，畅游\_迪斯尼乐园，包含一日游园券一张和来回交通费(中奖人至\_的交通费用自理)及\_当地两晚酒店住宿(两人一间)。刷金穗贷记卡，畅游\_迪斯尼。

五重礼：炎炎夏日清凉礼

夏日清凉饮品大派送!20\_年x月1日至x月30日，贷记卡消费达到588元，客户致电和电话登记，即可获赠清凉饮品一箱，全省派送3000份，送完为止。(各地区知名冷食连锁店提供饮品票)

六重礼：金秋喜迎国庆礼

20\_年x月1日至x月31日，贷记卡刷卡消费满20\_元，送价值100元旅游优惠券，全省派送1000份;刷卡满2000元，送300元旅游优惠券，全省限送500份。实行先刷到额度先送，送完为止。同时在x月1日至x月7日期间所有金穗卡刷卡消费即可获双倍积分。

七重礼：温馨浪漫新年礼

20\_年x月23日至x月24日，x月30日至\_年x月1日x行携手全省20多家知名商户开展刷贷记卡满就送(减)活动，在商户优惠打折的基础上，刷贷记卡单笔消费满400或300元即送40或30元。同时在\_年x月、x月收到的单月对帐单消费累计金额满20\_元，送\_纪念品一个，每张对帐单限换一个，先到先得，送完为止。

八重礼：都市卡消费礼上礼

20\_年，金穗都市卡除享受以上多重大礼外，还可在全省3000多家“便e店”凭卡享受消费打折、免费洗车、健身美容、旅游休闲等优惠，同时在春夏秋冬还将享受\_都市网的一连串惊喜，都市生活首选“金穗都市卡”。

银行活动方案范文篇4

一、节庆假日

冬 至：12月22日（星期一） 平安夜：12月24日（星期三）

圣 诞：12月25日（星期四） 元旦：01月01日（星期四）

二、快讯档期

12月21日——元月3日《华丽圣诞狂响曲，喜迎新春献贺礼》：

三、促销主题

?华丽圣诞狂响曲，喜迎新春献贺礼》：

第一曲：《您许愿，我送礼》

第二曲：《圣诞节，送欢喜》

第三曲：《迎新春，献贺礼》

四、营销目的

1、圣诞、元旦的商机可以加强门店气氛布置，大力提倡创意气氛布置及关联性商品陈列。并以气氛评比的形式，激发门店布置的积极性。

2、各连锁分店全力执行“华丽圣诞狂响曲，喜迎新春献贺礼”促销活动计划，发挥促销的真正作用，创造气氛、吸引人流、提升销售。

五、商品促销：

1、冬至（12月22日）当天推出较多火锅料、汤料、水饺、汤圆等特价销售，可关联性陈列，并快讯推介相关的调味系列商品及火锅用品。

2、圣诞节前期推出圣诞贺卡、、圣诞礼品、圣诞装饰品、圣诞帽、散装糖果、 朱 古力等应季商品。

3、元旦促销期建议加强会员价的覆盖面及特价幅度。在新的`一年里，给会员顾客留下一个良好的.印象；（目前，我司会员价与零售价相差甚微，顾客意见很大，达不到真正的实惠会员，因此，元旦节日销售，建议各大分类销售排名前几位的商品不妨拉大零售价与会员价的距离，做超低会员价销售，并做快讯主题推介。）

4、元旦快讯促销品干货以清洁用品为主，烟、酒、礼品、保健品等开始推介。

5、元旦档期推出10—20个品种做优惠券印花价。制作“省钱优惠券”，圣诞节当天购物满100元送一张。亦可邮递黄金顾客。

6、生鲜商品建议做1—2个超低价，上快讯的水果、蔬菜需要全部订出价格。

六、活动促销

?华丽圣诞狂响曲，喜迎新春献贺礼》：

第一曲：《您许愿，我送礼》

时间：12月21日—12月24日

地点：各连锁分店

内容：凡于活动时间内，顾客在各连锁分店一次性购物满38元，即可将自己所喜欢的商品（需本商场有售，只能选一件）名称和本人姓名、联系电话、身份证号码填写到电脑小票背后，投入到各店指定的抽奖箱内，12月25日圣诞节各店于大堂门口公开抽出若干名（名额可由各门店根据抽奖情况而定，商品总价值不超过 2000元）幸运顾客，部分幸运的顾客即可在圣诞节来临的时候实现自己美好的心愿；所抽出的商品费用计入各门店，详细运作待定。

第二曲：《圣诞节，送欢喜》

时间：12月20日——12月25日，每晚6点—8点

地点：各连锁分店

内容：

1、活动期间，由各门店自行安排一位身材较为高大机灵、具有幽默感的男员工，穿上圣诞老人服装（装扮的越象越好），背上礼物糖果袋，在店门口或卖场内（最好是巡回走动效果好）为来店的小朋友派发糖果和圣诞节广告气球；

2、凡一次性购物满38元的顾客，还可免费和圣诞老人合影留念一张（照片在各店指定时间内领取），同时，还可与圣诞老人猜拳（剪刀石头布，三打两胜），胜利的顾客即可用一只手在圣诞老人糖果袋里一把抓，抓多少免费得多少；

3、散装糖果，由采购部负责联系赞助散装糖果，大店约配10公斤，小店可减少，合计约200公斤。12月15日前下发各店；

4、其他派发的赠品如：广告气球、小礼物，活动所需照相机及胶卷等费用由各门店自行解决。

七、气氛布置评比活动

1、门店应该在12月10日前按照市场部指定标准，完成圣诞节气氛布置；

2、门店以创意圣诞装饰和商品关联陈列为主。另加销售增长分；

3、市场部制定圣诞节气氛布置评比标准和方案；

4、营运部、市场部共同进行本次评比活动；

5、奖金总额3000元。奖状费用较少，暂且不计；

6、叠南店和总部圣诞气氛布置费用预计，2000元；

7、装饰品由门店上报，市场部统一购买，费用总额不超过10000元；

8、圣诞气氛布置总费用约15000元（含3000元评比奖金）；

9、详细情况见《圣诞气氛布置评比表格》。

八、费用预算

?华丽圣诞狂响曲，喜迎新春献贺礼》费用：

1、第一曲：《您许愿，我送礼》 每店2000元/20店=40000元

2、第二曲：《圣诞节，送欢喜》 糖果每店10公斤/20店/5元=1000元

3、《卖场气氛布置》费用：1200元

4、《卖场气氛评比》费用：3000元

费用总计：45200元

银行活动方案范文篇5

一、活动主题:“金秋营销”

本次活动以“金秋营销”为主题，旨在向高中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，传播银行个人银行业务以客户为中心、致力于实现银客“双赢”的经营理念。各行可在此基础上，根据本行的活动特色，提炼活动主要“卖点”作为副题。

二、活动时间:年×月×日×月×日。

三、活动目的:

以中秋佳节、国庆节为引爆点，以个人高中端客户和持卡人为重点目标群体，以巩固和发展客户、促进储蓄卡使用、提高速汇通手续费等中间业务收入为主攻目标，重点拓展购物、旅游、餐饮、娱乐市场及其相关市场，同时扩大产品覆盖人群，促进客户多频次、多品种使用，带动个人银行业务全面发展同时通过“金秋营销”宣传活动的开展，确立我行品牌社会形象，增强客户对我行个人金融三级服务(服务、社区服务、自助服务)的认知和感受，提高电子渠道的分销效率，切实提升经营业绩。

四、活动内容

活动主要包括以下内容:

(一)“金秋营销产品欢乐送”优惠促销赠礼活动。

为鼓励持卡人刷卡消费和无纸化支付，促进银行卡和自助设备各项业务量的迅速增长，同时保持和提升速汇通业务竞争优势，促进汇款业务持续快速发展，特开展以下优惠促销赠礼活动:

.“金秋营销自助服务送好礼”

()活动期间持我行储蓄卡在全省范围内的自助设备上缴纳次费用的客户，可持缴费凭证及存取款凭证，到所在地的营业网点兑换价值元的礼品一份。先到先得，送完为止。凭证必须是同一储蓄卡的缴费凭证，礼品兑换后，我行将收回缴费凭证。

()凡在活动期间办理签署代缴费协议的客户，可获得价值元的礼品一份。签约即送，一户一份，先到先得，送完为止。

活动礼品由各行自行购置。

.“金秋营销卡庆双节”

()活动期间申请卡免收当年年费。

()刷卡消费达到一定标准，可凭消费交易单据和银行卡到当地建行指定地点领取相应标准的礼品，领完为止。

刷卡消费达元(含)以上，赠送价值元礼品;

刷卡消费达元(含)以上，赠送价值元礼品;

刷卡消费达元(含)以上，赠送价值元礼品;

刷卡消费达元(含)以上，赠送价值元礼品;

礼品应充分迎合客户节日期间消遣购物的心理，刷卡消费元以下的建议为动物园门票、公园门票、商场周边麦当劳等用餐环境幽雅的快餐机构套餐票等，具体由各行自行确定。

各行应根据当地实际情况，积极筛选—个大型商场、高档宾馆、高档饭店等消费交易量大的特约商户，对当天消费达到标准的客户采取现场赠礼的方式，提升活动的轰动效应。

由于活动时间为期一个多月，各行应合理安排礼品投放节奏，确定每天各档次礼品投放数量，当天礼品送完即止;同时各行应积极做好异地卡客户消费赠礼工作

.“金秋营销速汇通优惠大放送”

活动期间，速汇通汇款手续费优惠%幅度。

二“金秋营销产品欢乐送”网点个银产品展示及优质服务活动。

以营业网点为单位开展“金秋营销产品欢乐送”优质服务及个银产品的展示活动。活动主要内容有:

.营业网点统一悬挂宣传横幅，张贴和摆放省分行下发的营销活动海报以及活动宣传折页(近期下发)，以新颖、丰富的视觉感染力，吸引客户关注。

.网点柜员统一佩带工作胸牌，增加员工亲和力，突出我行员工热情、亲切的服务形象。

.活动期间，网点须设专门的宣传咨询台并配备导储员，加强动态推介，引导客户使用我行提供的自助渠道办理普通存取款和缴费业务，积极做好相关兑奖工作。

.积极开展网点优质服务工作，提高速汇通等业务的柜台服务质量，加强柜台人员与客户的交流，切实提升网点服务形象。

.切实做好对客户的绿色通道服务，严格按照有关要求向客户提供优先优惠服务，为客户营造良好的节日服务环境。

(三)“金秋营销产品欢乐送”社区活动。

.扩大社区营销渗透面，密切社区关系，按计划稳步推进社区营销工作。

抓住中秋节和国庆节的有利时机开展“金秋营销产品欢乐送”社区营销活动，稳步推进第二阶段社区营销工作。通过社区金融服务网点优质服务、户外展示、社区金融课堂、营销小分队社区宣传等各个方面密切结合，全方位树立我行的社区服务形象，加强社区金融服务网点与目标社区的各项联系，密切网点与社区客户的感情，稳步推进社区营销工作。

.结合活动促销内容，确定社区目标客户，积极拓展相关业务量，切实提升社区营销经营业绩。

()积极拓展速汇通业务

月、月为学生入学或新生报到高峰期，各行可以开展凭学生证或录取通知书享受汇款优惠的营销活动，吸引学生客户群体，拓展教育社区市场业务;对城市中汇款频率较高的人群，如商业社区经商人员、外出务工群体等，积极开展社区营销活动，提高营销活动的有效性;对潜在的汇款大户及有异地代发工资需求的全国性、跨区域企业，各行可以通过公私联动进行一对一营销，争取导地代发工资等批量汇款业务。

()切实促进个人储蓄存款业务

月、月个人存款的目标社区应确定为校园社区和批发市场等商业社区，切实抓住学生学费缴纳以及商业交流频繁的季节特点，大力吸收储蓄存款。抓住国庆节期间股市休市的商机，重点营销“个人通知存款”，抓住新生入学的时机，重点营销“教育储蓄存款”，营销宣传中要注意突出我行通知存款助理财、教育储蓄可只分两次存入的创新优势。国庆节期间，各行要做好安排，活动期间，各行要安排专人值班，妥善处理客户投诉或满足客户的特殊需求。

()有效发展个人汽车贷款业务以及各项个人消费信贷业务

活动期间，各行应在汽车经销市场、家电批发市场、住房装修市场等商业社区加强对汽车消费信贷以及我行各项个人消费信贷业务的宣传和营销。加强对高中端客户的营销力度，推进集团客户购车服务合作;同时加强与人保财险公司以及汽车经销商的沟通合作，加大对集团客户资源的拓展力度，促进个人汽车贷款业务稳步增长。

在活动期间，各行要加快业务受理的效率和审批速度，在规范操作的基础上力求为客户提供便捷高效的服务。

(三)“金秋营销产品欢乐送”活动。

以本次活动为切入点，通过建立客户回访制度、了解客户节日需求，充分利用合作单位的服务功能向客户提供全方位贵宾增值服务;同时抓住高端客户“十·一”期间有闲暇考虑个人或家庭的财务规划问题的有利时机，向高端客户推介个人理财业务，进一步提高乐当家理财服务的吸引力。主要内容有

.活动期间，各行采用信函方式或人工送达方式向客户发送省分行统一制做的一张节日贺卡，并同时准备一定金额的礼品。礼品袋由省分行统一制作下发，礼品由各行自备。

.联合本地餐饮、娱乐等行业的高档合作机构在活动期间向持有我行卡的客户提供打折优惠;联合机场、车站等交通部门向我行客户提供贵宾服务。

.国庆节期间，客户外出较多，各行要确保理财中心、理财专柜和客户专窗正常营业;同时组织营业网点、个贷中心等经营机构切实落实客户绿色通道服务和各项优先优惠服务，为客户营造良好的节日服务环境;另外要密切协作，严格执行“漫游服务”标准，确保总行客户在全国范围内能够得到专门服务，兑现乐当家的品牌承诺。

四、活动目标

通过本次系列活动，全行个人银行业务力争在月份实现以下目标:

.客户新增超过历史同期水平，并使客户结构得到改善，质量得到进一步提高;

.卡社会知名度和使用率得到进一步提高，当月刷卡消费交易额比去年同期和今年9月份都有较大幅度增长，同业占比在9月份基础上有所上升;

.速汇通竞争优势得到巩固和提高，促进业务持续快速发展，手续费收入新增创历史同期水平;

.自助设备存取款及其他代理业务交易量比月份增长%。

.完成各项业务指标。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com