

银行元宵活动策划方案(精选5篇)

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

银行元宵活动策划方案篇一

感受传统文化的熏陶，丰富业主和员工的生活，增进业主与业主，业主与物业公司的`情感交流；体验过节的热闹与欢乐的气氛。

学校广场

正月十五

工会，少先队，参加人员：学校师生

1、场地布置：在校广场路灯四周，亭子四周绑上铁丝，将灯谜吊在上面

2、准备各种奖品

3、配置节日音乐并拍照留念

4、各班推选不少于5个自制灯笼参赛，不符合要求的给相应班集体和班主任扣分。

在学校广场左右两侧各悬挂200条灯谜；在文化长廊悬挂200条灯谜；灯谜按照难易程度分为三个等级（难、中、易），猜对灯谜后按照三个等级兑换不同的奖品（奖品为洗衣粉、

牙膏、水性笔等)。1-3年级学生到一年级办公室对答案；4-6年级学生到四年级办公室对答案。

活动评选出优胜集体3个，最佳猜手10名，最美花灯10盏。

每猜中一灯谜获得一份奖品，为班级积1分。猜灯谜者在兑奖处确认答案正确后才能亲自取下灯谜谜题交给兑奖处并填写谜底及签名后方可领取奖品。

- 1、猜谜要有秩序，不要大声喧哗。
- 2、谜底未猜中，不得将谜语取下来
- 3、对答案要排队守秩序，违反者取消猜谜资格。

会场标语：赏花灯，营造佳节氛围；猜谜语，体验乡风民情

海报内容：庆元宵猜灯谜活动地点：学校广场

兑奖地点：教学楼一年级办公室（1-3年级）

教学楼四年级办公室（4-6年级）活动时间□20xx年2月24日下午3点--5点（正月十五）

活动规则：

1. 猜谜语活动必须是现场猜谜，不得将谜面揭下。
2. 猜谜者记下题号和谜底到兑奖处由工作人员核实答案，根据答对与否进行奖励。
3. 猜谜者不能回答已经答过的灯谜。
4. 灯谜活动评选出优胜集体3个，最佳猜手10名，最美花灯10盏。

银行元宵活动策划方案篇二

“元宵节营销”

本次活动以“元宵节营销”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。

20xx年2月14日-2月20日。

以春节、元宵节为引爆点，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“元宵节营销”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(vip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。

活动主要包括以下内容：

(一)“元宵节营销产品欢乐送”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：

1. “元宵节营销自助服务送好礼”

(1)活动期间持我行储蓄卡在全省范围内的自助设备上缴纳2

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200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。

(2) 凡在活动期间办理签署代缴费协议的客户，可获得价值200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。

2. “元宵节营销卡庆双节”

(1) 活动期间申请卡免收当年年费。

(2) 刷卡消费达到一定标准，可凭消费交易pos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1000元(含)以上，赠送价值100元礼品；

刷卡消费达5000元(含)以上，赠送价值150元礼品；

刷卡消费达10000元(含)以上，赠送价值200元礼品；

刷卡消费达20000元(含)以上，赠送价值300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5000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3—4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。

3. “元宵节营销，速汇通优惠大放送”

活动期间，速汇通汇款手续费优惠20%幅度。

(二) “元宵节营销，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“元宵节营销，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：

1. 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。
2. 网点柜员统一佩戴工作胸牌，增加员工亲和力，突出我行员工热情、亲切的服务形象。
3. 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。
4. 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。
5. 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) “元宵节营销，产品欢乐送”社区活动。

1. 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。

抓住元宵节的有利时机开展“元宵节营销，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。

2. 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。

(1) 积极拓展速汇通业务

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，争取异地代发工资等批量汇款业务。

(2) 切实促进个人储蓄存款业务

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。抓住元宵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。元宵节期间，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。

(3) 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) “元宵节营销，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“元宵节”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：

1. 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。

2. 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。

3. 元宵节期间，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V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。

通过本次系列活动，全行个人银行业务力争在1月份实现以下目标：

1. 客户新增超过历史同期最好水平，并使客户结构得到改善，质量得到进一步提高；
4. 自助设备存取款及其他代理业务交易量比1月份增长10%。
5. 圆满完成各项业务指标。

银行元宵活动策划方案篇三

营销主题：元宵送“金宝”

营销时间□20__-z-zz

营销思路：元宵节□zz支行准备抽调精干力量走入商业社区，展开零售业务“扫街”营销活动。在“扫街”式营销活动中，我支行将采取“一点一策”的营销办法，针对不同网点周边经济环境确定营销重点，主要针对以下四个商业区制定营销重点。

四是针对周边大型餐饮业较多的营业网点，重点向用工人员较多的餐饮企业营销代发工资业务，在实现中间业务收入的同时，增加银行卡发卡量，扩大市场占有率。

为了取得很好的营销效果，我支行申请县行提供以下两种帮助：

1. 元宵200袋。
2. 营销车一辆。

银行元宵活动策划方案篇四

为感谢广大客户长期以来对本支行的关心和支持，进一步提升本支行的市场影响力，本支行以元宵节感恩之心举办以下

营销活动，努力回报客户的信任，致力提升客户价值，和客户共谋发展，分享创造硕果。

开展“存款拿大奖，福气喜临门”主题活动。

1、活动对象：支行全体存款客户。

2、活动时间□20xx年x月xx日—20xx年x月xx日。

3、活动规则：活动期间，凡是到支行办理存款业务满xx元的客户即可获得一次抽奖资格。活动期末抽取xx名幸运客户，分别赢取价值xx元的xx商品。

活动结束后在xx月中旬抽奖，抽奖在公证部门的公证下进行，由电脑随机抽奖。获奖信息在支行各网点营业厅公布，并到指定地点。

自获奖名单公布起一个月内，客户未来指定地点，视为客户自动放弃。

(一)本支行各营业网点张贴本次营销活动的宣传海报，活动信息通过led屏幕滚动播出。

(二)本支行通过电视、报刊等媒体对本次营销活动进行宣传。

(三)本支行各部门和营业网点解答客户有关本次营销活动的咨询。

银行元宵活动策划方案篇五

小区元宵节灯谜会(闹元宵、猜灯谜、游园会)

为活跃社区文化，营造和谐社区，创造和谐氛围，庆祝元宵佳节，增进物业服务中心与业主间的交流。

20xx年xx月xx日

XXX

XX

XXXX

XXX

活动现场布置及结束清场负责人：

安全员名单：

张贴谜语条、礼品摆放、收库：

兑奖员：

礼品发放员：

活动现场秩序维护员：

2、19:00由项目经理宣布活动准时开始；

3、活动期间，各工作小组各司其职，做好灯谜兑奖及礼品发放工作；

4、秩序维护员负责维护好现场秩序；

5、21:00活动结束，工作人员做好现场清洁及其它收尾工作。

灯谜条、帐篷、射灯、彩带、气球、礼品台、照相机等。

1、秩序维护队须维护好活动现场秩序，确保业户及活动现场

人员安全；

2、活动的准备工作需提前做好，工作人员需准时集合，避免活动现场混乱；

3、灯谜兑奖及礼品发放需专人负责；

4、做好活动的'收尾工作和现场清洁。