

# 最新银行中秋节厅堂活动方案(汇总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。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

## 银行中秋节厅堂活动方案篇一

2、加强项目的形象宣传，及项目品牌的影响力；

4、增进项目圈子的凝聚力，答谢客户支持。

中秋月·邻里情—中豪园中秋节感恩答谢酒会

9月12日（周五，农历八月十三日）下午5：00—8：35

天龙酒店宴会厅（须要可容纳250人就餐，配套音响、话筒设备齐全）

1、认筹客户及部分诚意度极高的未认筹客户

2、天中晚报、驻马店日报、驻马店房地产信息网、驻马店电视台等媒体记者（文字+摄影）

3□xx公司、国基公司、设计院及德邻公司代表

1、客户：由销售组以电话通知的形式邀请客户到营销中心领取邀请券。

2、媒体：由开发商以电话以及发邀请函形式邀请。

备注：制作出邀请券放置营销中心，共分三联，凭第一联入场，第二联抽大奖，第三联领取月饼礼品。每张邀请券限带2人（一张最多3人参加），总人数控制在180—230人左右。

自助冷餐酒会+互动游戏+表演+抽奖+隐性项目推介

备注：

餐饮费标准：建议为80元/人，总费用预计为 $200 \times 80 = 16000$ 元（需要最后与酒店方面落实）

## 银行中秋节厅堂活动方案篇二

端午节是古老的传统节日。

情浓x月天，欢乐度端午。

庆祝中国端午节的到来，让大家深刻体会到中国传统节日的气息。通过开展包粽子比赛，体验自己劳动的乐趣，放松身心，让没有回家的员工体会到大家庭的温暖。

20xx年x月x日。

xx银行附近的广场。

xxx

xxx

xx银行全体员工。

(一)包粽子

参加活动的员工及负责人在食堂前按事先分好的组集合。人

员、物品就位后，包粽子比赛正式开始。比赛结束，评选出优胜队，并给予一定得奖励。蒸粽子：负责人与工作人员联系，将粽子蒸熟。

## (二)热场游戏及问答活动

### 1、夹弹珠

每组2名参赛者，各1双筷子，1个水杯。工作人员宣布开始后，计时1分钟，选手开始夹弹珠，时间到，工作人员宣布结束并检查各杯中弹珠数目，数目多者获胜，发放奖品。

### 2、端午知识问答

活动前准备两套关于端午的问答题。

## (三)主场活动：吃粽子比赛

参赛者以三人为一组，蒙好双眼，待主持人宣布“开始”后，各参赛选手在原地转五圈，然后找到自己的粽子，以最快的速度解开包装吃完粽子，当完全咽下后举手示意，由工作人员检查无误后示意主持人宣布比赛结束.为完成游戏时间最短的获胜选手，发放奖品.其他两位发放纪念品。

### 1、前期宣传

制作横幅，在银行门口显眼处悬挂。活动中制作海报张贴在银行明显处。有关活动的各项宣传文件、通知及其他有关宣传品予以明示。在活动进程中，可适当的为赞助单位进行宣传。

### 2、后勤采购(粽子、水果、零食及奖品)

联系场地。购买材料(包括粽子叶、江米、红枣、一次性手套、麻线等)。安排专人给粽叶等清洗、浸泡。活动主持及游戏操

作。带数码相机并照相。安全保卫。

十一、活动经费预算xxx元。

## 银行中秋节厅堂活动方案篇三

（1）中银都市卡发卡营销活动（全省性）主题：“中银都市卡——幸福就在你我左右”

“你办卡，我充值”□20xx年12月20日至20xx年3月20日期间，成功申领中银都市卡，缴纳首年年费，并在20xx年4月30日前刷卡消费5次的客户，中国银行江苏省分行在20xx年5月中旬，将向其申请表中填写的手机号码充值100元移动话费，并免除其次年年费。通过开卡礼的回馈，打消客户对中银都市卡收取年费的抵触，将市场中大量潜在年轻客户转化为中银都市卡有效持卡人，调整卡户年龄结构，树立年轻族卡品牌形象。

（2）中银卡用卡营销活动（全国性）

主题：“刷卡无限额，中奖送电脑”

20xx年12月20日至20xx年3月20日，所有我行中银贷记卡、中银长城人民币信用卡不限金额，不限币种，刷卡即可获得抽奖机会，每天送出3台笔记本电脑！活动细则如下。

1、适用中银系列信用卡及中银长城人民币信用卡客户。活动期间，每日通过抽奖产生一名中银信用卡幸运客户、两名长城人民币卡幸运客户，每人均可免费获得一台由中国银行赠送的笔记本电脑。

2、抽奖规则简单。不限金额，不限币种，每笔有效交易均有机会参加抽奖。

3、每位中奖客户仅限领取一份礼品。筛选条件。

(1) 交易类型：仅限取现或消费，剔除房地产类、金融类、转账类、汽车类、批发类、学校类、慈善机构类、金融机构类、政府机构类等商户的消费。

(2) 账户状态：剔除欺诈、中银系列信用卡m3以上（含）、长城信用卡逾期60天以上（含）的卡片。

4、统一配送，节约成本。中银卡客户奖品由总行于每月汇总中奖名单后10个工作日内配送至客户，具体方式将与电脑供应商协商，配送截止日暂定20xx年3月31日，逾期未配送礼品由总行统一处理。配送时应验证客户证件及卡号，以免出现冒领。

### (3) 本地专属活动

#### 1、苏州分行活动

”泰华联名卡刷卡满即送”（待定）时间：12月26日至1月1日

#### 2、各县支行活动（待定）

各支行可以按照以下三种模式进行策划：

a□刷就“送上送”模式：我行与金鹰国际、即将与泰华商场店庆采取的营销模式，即只要持卡人在商场刷卡消费，就在原商场消费满一定金额送礼券的基础上加送礼券，加送部分由我行承担。如金鹰12月15日至12月18日周年店庆时消费满300送188，而中银金鹰联名卡刷卡消费则满300送200。

b□折扣现金模式：我行与欧尚超市店庆采取的营销模式，即持卡人刷卡消费就享受一定优惠折扣，商户回扣不变，折扣部分由我行和商户各承担一半或另行商定。如我行持卡人苏州欧尚超市在12月1日至12月31日周年店庆时刷卡消费享受98

折优惠，由超市直接将折扣现金返回给持卡人，2点折扣则由我行和欧尚各承担一半。

c□闭店销售模式：太仓支行与太仓五星电器、吴江支行与盛泽五星电器分别采取的闭店销售模式，即商户在一定时间内只对我行持卡人开放，并且享受一定优惠折扣。如吴江盛泽五星电器于12月10日下午4点到晚上10点对中行持卡客户实施闭店团购，参与团购客户均获赠100元购物券，此购物券由五星电器提供，可在最后成交价上抵用现金。

各县支行举办的营销活动，分行卡部将根据活动开展情况、广告宣传情况给予不高于活动营销费用总额的50%进行补贴。活动营销费用仅指开展活动所需要支出的礼品费用。活动宣传费用（包括但不限于广告宣传费、宣传品物料制作费等）由各县支行在各自的专项宣传费中列支，或利用支行现有的广告宣传资源。分行卡部将不再对各支行的宣传费用进行补贴。

本次活动宣传根据宣传主题区分各类宣传渠道，分行卡部负责组织苏州城区的所有宣传工作。5家县支行必须根据时间表进度，利用各自的宣传营销渠道进行宣传。分行卡部对各支行开展活动支出的活动营销费（礼品费用）的补贴额度，将视各支行活动宣传开展程度进行补贴。具体活动宣传及责任安排如下：

### （1）活动营销费用

本次活动中的“中银都市卡发卡营销活动”、“中银信用卡用卡营销活动”产生的礼品费用分别由省行及总行承担。

本次活动中的本地活动产生的活动营销费用（含5家县支行），由本部及县支行共同承担。预计分行承担20万元，由县支行配套承担合计10万元。

## (2) 宣传费用

### 1、宣传物料费

a□中银都市卡发卡营销活动：

网点写真海报：190张，每张30元，总计5700元

宣传单页：30000张，每张0.15元，总计4500元

代发工资户、小区小海报：1000张，每张3元，总计3000张b□  
中银卡用卡营销活动：

网点写真海报：190张，每张30元，总计5700元

### 2、广告宣传费

苏州城区所有广告宣传资源采用分行办公室xx年媒体广告采购项目（具体执行情况，须经过商议后决定。如办公室无法根据上述广告宣传要求安排广告宣传项目的，分行卡部将视情况自行追加相关广告费用投入）。彩信宣传费用由卡部承担。

支行所有广告宣传，应由支行银行卡条线主动向行内争取资源或自行安排宣传营销项目。相关费用自理。

分行银行卡部在本次活动中预计支出总费用约为：22万元。

xx年第一季度实现中银都市卡发卡10000张，银行卡直购额达到8.5亿元。

## 银行中秋节厅堂活动方案篇四

活动主题：牵手渡鹊桥，相会于xx活动时间：暂定20xx年x

月xx日

活动对象□xx银行借记卡持卡客户(以家庭或者情侣为单位)

活动范围：南京分行各营业网点和社区网点

活动目的：通过互动形式的体验和新颖的活动方式传播xx银行的知名度，在客户与工作人员的交流互动中增加现有客户的质量，以及拓展新客户数量。

物料宣传：

- 1、活动前期配备活动海报、宣传单页进行落地的活动宣传。
- 2、在营业网点周边社区和写字楼及合作单位内摆放宣传物料进行活动宣传。

电话营销：

- 3、每家营业网点向各自的存量客户通过电话邀约和现场拜访的方式邀请客户参加活动。

媒体宣传：

- 4、在xx银行的微信公众平台上以软文的形式发布本次活动的相关信息，作为线上的推广渠道之一。

(1)七夕节整体活动墙

- 1、营业网点放置一面活动背景墙，背景墙上印有爱心的图案或者xx银行的logo图案。
- 2、在背景墙上指定的logo处插满玫瑰



3、客户到营业网点内在背景墙前照相并发至朋友圈领取玫瑰一朵。

## (2) 摄影作品甄选

营业网点收集在剪影墙前拍摄的摄影作品。参赛客户可在剪影墙前摆出各种各样的姿势，根据在剪影墙前拍摄的照片作为参赛作品。

## (3) 缘分墙寻觅有缘人

收集有征婚交友需求的客户信息填写表格，放置在缘分墙上，作为整体活动墙的辅助功能，也是让整个活动更契合与七夕有关的活动主题。

1、以“牵手渡鹊桥，相会于恒丰”为主题，用在剪影墙内摆出的姿势作为摄影作品的表达形式，以评选出最佳作品。

2、参赛客户可以自带拍摄工具拍摄也可由银行工作人员辅助拍摄。

3、在活动过程中，评比标准为：以参赛客户在剪影墙内摆出的姿势传达出的姿态表达程度，创意和新奇程度作为评判标准。

## 银行中秋节厅堂活动方案篇五

“中行卡献礼，‘金’喜来找你！”

长城系列信用卡、中银系列信用卡

x月x日-x月x日

(1) 一重礼——“商场、超市购物大抽奖”

主题活动期间，在指定商场、超市持卡累计消费满一定金额即可参加商场、超市大抽奖主题活动。

万亚商场标准：当日单笔消费满500元即可参加商场抽奖主题活动，主题活动中将抽出5名幸运客户，每人奖励500元商场购物券。

时代超市标准：单笔消费满99元即可参加抽奖主题活动，每个超市将抽出50名幸运客户，每人奖励价值100元超市券。

## (2) 二重礼——刷卡赢“金”主题活动

凡主题活动期间，消费累计满3000元即可参加抽奖赢“金”主题活动（房地产类、汽车类、批发类、医疗教育类、慈善类、政府服务类交易不参加本次主题活动），该抽奖主题活动按发卡归属地进行抽奖，吴江奖项设置如下：

特等奖1名奖励10g金条一根。