

2023年安全保卫工作方案和应急疏散预案的区别(精选5篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

银行端午节活动方案篇一

6月8日，渝中区街道办事处与中信银行重庆分行营业部在巴渝世家小区共同举办了“粽叶飘香·邻里情意浓”社区活动。渝中区街道办事处主要领导、离退休干部、老红军、创业先进代表和九个社区代表队200余人欢聚一堂，共话佳节。

上午九时许，在一片欢呼声中，活动正式开始。分行营业部负责人为前期参与“幸福华年卡送手机”活动的十五名客户现场赠送手机及礼品，向到场邻里们宣讲了“幸福华年卡”的主要特点，并致以节日的问候。随后，九个社区代表队开展“包粽子比赛”，整个场面热火朝天、不亦乐乎。

活动中，该部设立的咨询台接待客户咨询百余人次，收集办卡资料二十六份。

据悉，分行营业部将结合“幸福华年卡”的功能持续开展“关注老年，敬老助老”系列活动，用“真心、真情”去深耕社区市场。

银行端午节活动方案篇二

1. 给中信银行的信用卡用户带来更多消费便利和优惠；
2. 丰富传统节日的庆祝气氛, 刺激消费；
3. 利用现有资源, 调动清谈时段的营业潜力；

活动定位：

在端午来临之季, 根据中信信用卡的消费类别——单笔消费和分期消费, 以及现有的合作商户, 从衣, 食, 住, 行, 为客户提供全方面一站式服务.

活动内容：

迎端午, 送“新”情

1. 活动内容：20__年12月7日至20__年6月16日, 凡持20__年新申请中信信用卡(准贷记卡、贷记卡)消费, 单张卡片刷卡消费满三笔, 每笔刷卡满99元, 即可获赠特百惠时尚水杯一个, 活动期间每卡限领一个。
2. 兑奖流程：领奖地点：中信银行营业部银行卡中心一楼专柜; 领奖方式：持卡人需凭20__年新申请中信信用卡□pos签购单、购物发票和本人有效证件到指定领奖地点领取; 兑奖时间：活动结束后, 持卡人可于20__年12月7日至20__年6月16日(节假日除外)到指定地点兑奖。
3. 注意事项：活动期间每卡限领一次; 奖品数量有限, 先到先得, 赠完即止。

“端午乐百姓, 中信福万家”

端午节购买商品碰到”钱紧”怎么办?为中信信用卡持卡用户在节假日能更加方便的购买自己称心如意的商品,特在端午期间,为各信誉记录良好的用户提升临时额度,以满足假日的刷卡需求.临时额度期限截止至20__年6月16日.若中信提供的临时额度还满足不了用户的需求,还可以致电到中信银行客服,银行将可以为用户再提升临时额度值.

银行端午节活动方案篇三

端午节是 古老的传统节日。也是我们的民族之思。

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。

银行端午节活动方案篇四

为了更好地发掘、传承和创新端午节的文化内涵，使之与现代社会相融合，唱响“我们的节日”主题，给古老的节日注入新的因子，让小区居民以贴近现实和现代的方式来过好端午节，进而引导小区居民进一步了解传统节日、认同传统节日、喜爱传统节日、过好传统节日，促进人与自然和谐相处，增强小区的凝聚力，我小区特组织如下活动。

一、立夏居干与新开养老院老人一起包饺子

时间：6月15日

地点：新开养老院

参加人员：小区居干

活动目的：6月15日正好是，南通有立夏碰蛋、吃蛋的习俗，以寓意不疰夏。新开养老院现有20多位老人，“老吾老以及人之老”，为了让老人们在敬老院也能享受到天伦之乐，安度盛夏，小区居委会干部利用中午时间，到养老院，与老人们一起包饺子、斗蛋、吃蛋。

二、骨健康知识讲座

时间：6月18日

地点：居委会

参加人员：小区老年居民

活动目的：健康的身体来源于健康的生活方式，健康的生活方式要有健康知识引导。为了让小区老年居民了解更多的健康知识，邀请骨健康专家来小区上骨健康知识讲座。

三、包粽子比赛

时间□20xx年6月16日

地点：居委会

参加人员：小区居民

比赛细则：

1. 每位参赛者包2斤糯米，比时间、质量、外观、口味。
2. 米、芦叶居委会准备，盆、勺子等辅助工具自带。
3. 粽子口味自定，辅料诸如红枣、红豆自带。
4. 最后评出一等奖一名，二等奖两名，鼓励奖若干名。
5. 包好的粽子送给小区孤寡闻老人，低保户。

活动目的：通过比赛，既让大家继承传统习俗，了解端午节的知识，又增进小区与居民之间的感情。把粽子送给小区孤寡闻老人，低保户把传统节日的意义又进行了深化，以此来增加小区的凝聚力。

银行端午节活动方案篇五

“端午营销”。

本次活动以“端午营销”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。

2019端午节期间。

以端午节为引爆点，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“端午营销”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）“端午营销产品欢乐送”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、“端午营销、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xx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xx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、“端午营销、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xxx元（含）以上，赠送价值xxx元礼品；

刷卡消费达xxx元（含）以上，赠送价值xxx元礼品；

刷卡消费达xxxx元（含）以上，赠送价值xxx元礼品；

刷卡消费达xxxxx元（含）以上，赠送价值xxxx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xxxx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。

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。

3、“端午营销、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) “端午营销、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“端午营销、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）“端午营销、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。

抓住端午节的有利时机开展“端午营销、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

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。抓住端午节期间股市休市的商机，重点营销“个人通知存款”，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。端午节期间，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。

（四）“端午营销、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；同时抓住高端客户节假日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xx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、端午节期间，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上个月增长10%.
- 5、圆满完成各项业务指标。