

2023年银行吸引人气活动方案策划(精选5篇)

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。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。以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

银行吸引人气活动方案策划篇一

一、活动目的：本次活动促销皆在于通过符合市场现状的销售价格和新颖的促销礼品吸引目标消费群体。

二、活动主题：学海无涯“车”做舟——学生有“礼”了

三、活动时间地点□20xx年8月20-9月10日专卖一店：

四、活动内容：

1、学生之一——上学有“礼”

凡在活动期间内购车均可获赠以下礼品一个：（六选一，特价车不享受此项活动）(1)篮球(2)足球(3)现代汉语词典(4)英汉双解词典(5)mp4(6)电炖锅2、学生之一——开学放“价”（特价车）

48v电动车最低仅售1299元（每天每店限售2辆）

五、活动宣传

1、新安晚报市版（四分之一版）2期8月21日一期8月28日一期

2、单页（10000份）（在各专卖店三站小区商铺发放）3、店堂海报、条幅

4、合肥电动车论坛5、合肥论坛

六、活动安排

8月16-8月17日联系确定赠品

8月17日报纸稿样设计及单页、店面宣传海报样稿设计完毕8月18日联系单页发放人员。

8月19日店面宣传海报到位及配发到各个专卖店。8月19日下班之前各专卖店将海报等宣传物品布置完毕。8月20日单页到位。

8月21日单页开始发放，报纸刊报。

七、活动预算

报纸：7000元单页：1500元

店堂海报：150元条幅：130元pop牌：200元

赠品100元x400=40000元

单页发放：4名x30元x3天=360元总计费用：49340元

八、活动评估

此次活动在原有价格体系总体保持不动，个别产品进行调价的基础上，可有力保障销量，预计销售正价销售车型400辆，特价车型400辆，总计800辆。

以上内容就是为您提供的6篇《吸引入气的活动方案_促销活动吸引入气的活动方案》，您可以复制其中的精彩段落、语句，也可以下载doc格式的文档以便编辑使用。

银行吸引入气活动方案策划篇二

方案目的：

儿童乐园吸引入气

内部策略：

- 1、制定童装，背面放上光腴猴的logo□前面可以制作卡通娃娃，衣服具有长期保存性，可延长宣传时间并有带动性宣传和隐形宣传用作。
- 2、在儿童乐园外设置家长休息区，摆放桌子和凳子，面对儿童乐园右边可设立为家长休息区，左边摆放儿童游戏机，在视觉上对孩子进行诱导消费。
- 3、制作本店的专属气球，在气球上印上我们的logo和儿童乐园字样，送给来儿童乐园玩的小朋友。
- 4、对于是两姊妹或者是兄妹等可享受优惠俩人15元钱左右，或可送碰碰车优惠券一张。
- 5、进行长期抽奖，在本乐园玩耍的小朋友都有机会参加抽奖，奖品有，卡通衣服，小娃娃，笑脸，贴纸等（多准备一些小朋友喜爱的礼物）
- 6、儿童乐园安排专门的看护人员，（对看护人员进行培训，要具有亲和力，带动孩子在里面玩耍，在确保孩子安全的情况下，让孩子玩的开心）。让家长把孩子放在放在我们的乐园放心，喜欢游戏的家长可以放心的去玩游戏，喜欢看书的

家长可以放心的到楼上博览群书，对那种不放心非要守着孩子的家长，可以提供袜套进去陪同孩子一起玩耍，并在我们的家长休息区摆放一些报纸周刊等读物，供家长阅读消磨时间。

7、在孩子较多的时候，我们的看护人员可以随机组织活动，比如组织小朋友跳舞，跳得好的可以发奖品，或是在场内组织比赛，根据实际场地进行比赛，在场内藏有某物品，找到物品的小朋友发奖品等活动来吸引小朋友。

8、让我们的看护人员穿上本店的动漫人物服装陪同孩子一起玩。

外部策略：

1、在电梯口入口处，楼梯玻璃等地方，占据广告位，并粘贴单独的儿童乐园广告。

2、可以隔两天让两个服务员在外面发气球给经过的小朋友。

3、店门口长期放置儿童乐园的海报。

4、城市少儿频道，广播电台的广告推广。

5、附近的幼儿园，幼教机构联系互动。

6、经常派服务员床上动漫人物服装到处走来走去，提前准备一些问题问小朋友，小朋友回答不上来的，可以求助爸爸妈妈，答对了就送本店的礼品。

7、在周末的时候可以让几个有能力有组织的服务员去广场组织活动，周末人多嘛，可以将小朋友聚集在一起，做些小比赛活动，或是小朋友之间的活动，亲子活动等等，对于参加比赛活动的小朋友赠送本店儿童乐园优惠券一张（视情况而

定），而比赛胜利的小朋友赠送本店特意为小朋友定制的卡通衣服一件（视情况而定）

银行吸引人气活动方案策划篇三

二、活动时间：12月6日（六）——12月25日（二）

三、活动目标：

活动期间，营造浓烈的节日气氛，提高来店的客流量，其中超市的销售额比活动前增长10%。

四。活动内容：疯狂时段天天有

a)活动时间：12月6日-12月25日

b)活动地点：1-4楼

c)活动内容：活动期间，周一至周五每天不定期选择1个时段（在人潮高峰期），周六至周日（另含24、25日）每天不定期选择2个时段，在1—4f选1家专柜举行为时20分钟的限时抢购活动，即在现价的基础上5折优惠。（抢购期间所售商品，建议免扣）

2、超市购物新鲜派加1元多一件

a)活动地点：1-1f

b)活动时间：12月6日-25日

c)活动期间，凡当日在我商场一次性购物满28元及以上者均凭小票加一元得一件超值礼品。（每日限量，先到先得）

d)等级设置：

购物满28元加1元得1包抽纸（日限量500包）

购物满48元加1元得柚子一个（日限量200个自理）

购物满88元以上加1元得生抽一瓶（日限量100瓶）

3、立丹暖万家冬季“羊毛衫、内衣、床品”大展销

a)活动地点：商场大门外步行街

b)活动时间：12月6日-20日

c)组织本商场的羊毛衫、内衣和床上用品以场外花车的形式进行特卖展销活动。（建议降扣，让厂家以特价进行销售）

4、耶诞礼品特卖会

a)活动地点：商场大门和侧门外步行街

b)活动时间：12月21日-25日

c)组织超市和百货与圣诞礼品有关的商品以场外花车的形式进行展销活动。

5、耶诞“奇遇”来店惊喜

a)活动地点：全场

b)活动时间：12月24日-25日

找圣诞老人，如果您找到圣诞老人，即可获得圣诞老人派发的精美圣诞礼物一份，每人限领一份。特别提醒：在12/24关店时，出店顾客还可以得到一份特别的关店礼！数量有限，送完为止。

6、“耶诞欢乐园”激情圣诞夜

a)活动地点：大门外步行街

b)活动时间：12月24日、25日晚上7：30-9：00

c)活动内容：为了营造节日的热烈气氛，聚集人气，特在平安和圣诞夜在商场大门外举办两场大型圣诞狂欢晚会，并建议组织本商场的员工也参加该晚会，以带动现场顾客的参与度。

五、媒体宣传规划：

1、媒体宣传：

a)dm宣传单：于12月6日通过夹报和入户派发的方式发放2万份dm宣传单。

b)报纸广告：12月5日在《==晚报》上发布半版活动信息广告1期；

六、费用预估：

1、超市购物新鲜派加1元多一件

500元×19天=9,500元

2、耶诞“奇遇”来店惊喜2,000元

3、“耶诞欢乐园”激情圣诞夜15,000元

4、报纸广告及其他宣传费用：20,000元。

5、活动及圣诞气氛布置10,000元

6、合计56,500元

七、承担方式

本次活动费用，百货部分，可参照去年，通过圣诞气氛布置费用，按厂家每平方米加收1元进行分摊，超市建议让厂家承担4000元。

银行吸引人气活动方案策划篇四

活动时间□20xx年3月5日-8日

活动方案：

一、惊喜重重

1、减肥项目：整整一个冬季，不仅缺少锻炼，而且大鱼大肉在过年时吃得过多。脂肪也悄悄的堆积在体内，所以减肥项目最适合这个时候推出了。让消费者们能够找到迅速减肥了好的方案。只要活动期间在普丽缇莎美容院加盟连锁店内，消费五百块就能够享受到做一百个项目。将店内手臂、臀部、腰部、腹部、大腿、小腿等多处位置组合成一个整体。消费者全身进行多处的瘦身按摩，让消费者感受到美容院的诚意。

2、开办年卡：活动期间为了吸引消费者，特此推出年卡消费。只要在美容院内办置半年卡，就能够获得由普丽缇莎提供的1元产品。如果在半年卡的基础上再加5元，就能够享受全年卡的优惠，其优惠是半年卡一半的优惠。第三重年卡优惠政策，如果半年卡的基础上加1元，不仅可以享受到年卡的优惠，还能够享受到手部护理1次、卵巢护理1次、头皮护理1次，价值8元的产品。

二、特价优惠

想要在妇女节活动期间出其不意。特价优惠政策一定要做的出彩。所以这次特价优惠活动，主要针对的人群是男性。只有男性在店内消费，才能够为自己的女友或者妻子到对折甚至更低的折扣优惠政策。

夫妇套餐：在活动期间，只要男性带着自己的女友或妻子到美容院内任意消费，不论消费金额，就能够让妻子享受到五折，甚至一折的优惠政策。并且，如果丈夫或者男友买单，还能够享受产品三折的优惠。

三、三合一活动

只要在活动当天全价购面膜套盒一套（柔肤水+水凝+精华素），就能够享受半价购眼部特护一套（眼霜+眼部赋活+水份眼膜）同时还能够三折享受购春夏季养膜一套572元（滋养保湿+赋活美容+再生素）一份。

银行吸引人气活动方案策划篇五

三八节，一个所有女性朋友珍爱自己的节日，让我们相聚在xxxx吧，相约在三八的晚上。把酒言欢，一起交流、喝酒、游戏□xxxx吧靓丽狂欢夜！期待你的.参与！

第2份是活动内容的宣传海报。把做好的两份海报放在招聘旁边。

三八妇女节，为女性喝彩！相聚xxxx吧交流、喝酒、游戏，共度靓丽之夜！同样欢迎怜香惜玉的男士参加活动，条件是在美女堆里能保持理智。

1、各论坛宣传，发动所有酒吧人员，在上网时发布酒吧活动优惠的消息，如xxxx吧“三八妇女节”有礼，以及活动的部分内容等。

2、以口相传，确定活动后，由服务员对所有酒吧客人宣布3月8日的活动，并由dj提前一个星期现场宣传。

3、海报宣传

4、宣传单

5、会员短信通知。

1、当晚9：00前进来的女性即送美容金卡、摄影金卡，先到先得！

2、当晚8：00前电话订台可免费获赠红酒1套。

9：38——10：00 第一轮热场活动，适用于人少时的游戏，把台球放入纸箱内，所有到场女性朋友均可上来摸球，凡是摸到3或8者均可获得奖品，摸到3者，可获得代金券100元！摸到8者可获红酒券一张□XXXX吧特订红玫瑰一朵。其余没有摸到的女性均可获得参与奖，小公仔一个。

10：30——11：00 第二轮活动， 对对碰！

游戏前，服务员将每台桌子下贴上编号标签，主持人抽签，或特定嘉宾抽签，抽到几号，几号上台，手脚一同石头剪刀布，即双方一同手出石头剪刀布，决胜负，脚也要同时出，手脚都赢了对方，游戏才算结束，抽签抽中而没有配对的要求手拿装满酒的酒杯上台，同时没有参与到游戏的朋友也可以拿装满酒的酒杯上台，押注哪一方赢，输的一方喝掉杯中酒。游戏按照时间结束后，这时必定是人最齐的时候，此时邀请台下所有的女性客人，女性不够，领舞及服务员都可上台，由酒吧准备香槟，这时由酒吧准备折好8个飞机，由摸中3或8的幸运女性，或由石头剪刀布胜出的女性，或主持人内定人选，手拿飞机，闭上眼睛飞向台下，从台下选两位男士，手拿礼花，在主持人宣布祝所有女性朋友节日快乐，所

有台上人共同碰杯时，台下两位男士放礼花，达到活动高潮。之后主持宣布下面节目内容，如，乐队演出，抽奖活动。

11: 30——12: 00小提琴或萨克斯。

12: 00——抽奖。

1□dj需准备一张特殊光碟，以备主持人讲话空隙播放，要求旋律大气，例如一些强劲有力的进行曲。增强氛围。

2、男主持人由xx担任，女主持由xx担任，主持人服装得体，女主持需穿裙子。两位主持人需了解整个活动详细内容，演讲稿由大家一同商讨。

3、酒吧人员配合，第二轮游戏需要酒吧内部人担当游戏现场演示，

4、舞台上需设有矮桌一张。以便放置酒杯，摸球箱，奖品等物。

5、准备代金券2张并注名有效日期及盖章。

6、服务员准备给每一张桌子下方贴上编号，第二轮游戏时，所有嘉宾将通过桌子底的编号上台。

7、在活动前期，如果时间允许希望可以排练一下。这样当晚配合会更加和谐。