

# 银行厅堂活动方案(优质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。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。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。

## 银行厅堂活动方案篇一

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。

## 银行厅堂活动方案篇二

（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。

## 银行厅堂活动方案篇三

(一)、开业时营业厅室内岗位设置及人员分工：

1、营业厅室内登记来访客户信息处，负责人主要负责当日来宾的信息采集，另外对客户的星级系数进行识别(具体识别操作方式方法待定)，并发放对应的星级标示便签给与客户，然后指引客户到礼品领取处排队领取精美礼品。

星级客户系数的参考依据：

(1)、50万以上客户五星级客户

(4)、5-10万客户二星级客户

(5)、1-5万一星级客户

2、礼品派发处，负责人主要核实客户手中星级系数标示便签上内容，发放对应星级的礼品；另外主要负责礼品的存放及安全，保管礼品及开业结束后对礼品总数的核算和归库。

星级客户系数的参考依据：

(1)、50万以上客户五星级客户赠送洗澡机一台

(4)、5-10万客户二星级客户赠送食用油或大米一袋

(5)、1-5万一星级客户赠送指甲钳1套

3、营业厅室内两位工作人员负责流动解答和指引客户；主要讲解当日开业的活动内容，引导客户到指定区域办理相应业务(vip客户引导至vip专柜办理，注要设别手持大量现金的客户指引到vip柜台)；维持现场厅堂内的人流秩序，适当协助登记信息处a负责人的工作和礼品派发处b的工作。

(二)、开业当天厅外的布置及人员分工：

以下所有人员负责开业当天营业厅外景活动氛围布置：营业厅正门利用拱形门，通道铺上红地毯连接营业厅。租用婚庆公司音响，搭建抽奖小舞台。

2、客户信息登记，对第一次来访的客户和非邮政的储蓄客户做信息登记；e邀请客户参与免费抽奖活动；j负责对免费抽奖的

客户派发礼品，并负责礼品数量的补寄。

针对新客户的免费抽奖箱奖项设置：

一等奖□xxx;

二等奖□xxx;

三等奖□xxx;

幸运奖、谢谢参与口袋一份

针对已在厅内办理业务的老客户设置的幸运抽奖，奖项设置：

一等奖;xxxx

二等奖;xxxx

## 银行厅堂活动方案篇四

通过本次系列活动，全支行个人银行业务力争实现以下目标：

(1)使周围潜在客户明确知晓我行所处位置，了解浦发银行及相关产品优势特色，逐步前来在我行开办业务。

(2)开展产品宣传，抓住年末存款回流的机会，抢占市场份额。

(3)争取在2月底储蓄存款余额突破2千万元;三方存管资产市值突破2千万元;个贷发放量超过2千万元;新股直通车签约金额超过600万元;为我行后续开展个金业务奠定基础。

## 银行厅堂活动方案篇五

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：