

2023年银行圣诞节活动方案(模板5篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

银行圣诞节活动方案篇一

一、背景分析

圣诞节作为传统的西方节日，如今被越来越多的中国人特别是年轻人所接受，与此同时，中国的圣诞节呈现越来越明显的商业化趋势，如今在中国，在圣诞节前的半个月甚至一个月，各类商家也纷纷打出圣诞牌，将自家的门店装饰得充满圣诞节日气息，借此吸引消费者，同时推出各类圣诞促销活动。商家及社会各界举办各类圣诞庆祝、纪念活动的增多，也给邮政开展市场营销活动、业务宣传、扩大社会影响和增加收益的创造了有利的时机。

二、开发过程

1、信息获取在玄武区支局的一次局务会上，营销部总监陈曦向各网点负责人进行了一个简短的贺卡项目开发培训，当陈总监就《市场视野》中关于国外邮政圣诞营销案例进行解读时，北京东路所主任刘菲想到昨日她收到的浦发银行关于圣诞促销的小册子。刘菲是浦发银行的信用卡用户，当月收到的浦发银行账单里有一本小册子，专门介绍圣诞期间刷卡优惠活动的，里面有一页介绍说浦发银行将于平安夜在位于1912街区的浦发银行时尚广场举办庆祝活动。刘菲当时在会上就提出我们是不是可以从这个活动中开发出点什么样业务出来。

陈总监于是就在网上搜索了一下活动详情：191浦发银行时尚广场的圣诞庆祝活动过去已经连续举办了四年，往常，现场除布路巨型圣诞树及其他圣诞饰品外，还会在平安夜向市民发放许愿卡，现场填写新年心愿和新年祝福并交由“圣诞老人”投递到信箱中。

2. 方案策划看过介绍后，陈总监立即想到，为什么不向他们推荐我们的明信片呢？既然是新年祝福，若不能传递到对方手中，便没有什么意义了。如果能将许愿卡换成我们的明信片在现场发放，这样的影响力就大不相同了。明信片正面可印上浦发银行广告宣传画面，这样明信片既能让市民用来传递感情，明信片广告又能在寄件人和收件人之间形成二次传播，体现了浦发银行真情回馈社会的同时又能起到企业宣传的作用。况且明信片成本小，价格低，也易于主办方接受。

3、陌生拜访陈总监着手策划出一个方案后，立即开始寻找主办方。当时的情况两眼一摸黑，知道这个活动是浦发银行办的，但又不知道具体是哪个部门负责，办公地点在哪里，负责人是谁。为此，陈总监走访距离浦发银行时尚广场最近的浦发银行城中支行，与银行一负责人交流后才知道，这个活动其实是浦发银行南京分行与南京一九一二文化传播有限公司合办的，具体操作都是由一九一二文化传播有限公司负责的。该负责人看过我们的方案后非常认同，于是主动帮助我们联系了一九一二文化传播有限公司的相关工作人员。经过预约后，第二天陈总监又赶到了位于珠江路的一九一二文化传播有限公司。与活动负责人接触后，对方表示这个想法非常好，但是这样做会导致活动成本增加，需要跟上级领导请示，而且还要和浦发银行方面进行洽谈，对方也同意后才能做。陈总监考虑到，距离圣诞节只有半个月的时间了，如果等他们内部沟通，又要浪费几天时间，到时就不能保证明信片能在圣诞节前印出，这个方案就黄了。于是，陈总监主动提出，由我们出面与浦发银行方面进行沟通，一九一二方面欣然表示同意。

当天，陈总监又来到浦发银行南京分行找到市场部的负责人进行了洽谈，看了方案后，对方立即产生了浓厚的兴趣，考虑到时间紧迫，该负责人当即就安排广告部门着手策划明信片的正面广告设计。

4、项目实施此后，三方又进行了多次接触，项目进展十分顺利。期间1912方面提出邮局能否在现场收寄明信片，这样市民现场填写、现场寄出，这样既可以吸引市民在广场驻足停留，又能让市民感受到祝福是在平安夜当场寄出的，感觉会更好些。陈总监表示同意，并承诺到时会抽派人手，全力支持。

三、实施效果

最终，我们与一九一二方面达成最终合作协议：制作明信片三千枚，平安夜在浦发银行免费向市民发放，市民现场填写新年祝福，寄给亲朋好友，邮局现场收寄。

平安夜，现场活动非常成功：在浦发银行时尚广场中心20米高点缀着璀璨灯光的圣诞树下，美丽的“白雪公主”负责向市民免费派发“圣诞明信片”，圣诞装扮的邮政工作人员认真的审核收件名址，加盖日戳，并投入邮筒中交寄，现场气氛十分热烈。

四、营销启示

1、敏锐的市场洞察力圣诞节虽然是“洋节”，但现在已被国人普遍接受，在各类商家借助圣诞节大力开发市场的同时，邮政人也要与时俱进，要善于从此类社会热点中发掘商机，积极开拓市场。

2、帮客户赢在这次活动中，虽然主办方的成本增加了，但是明信片也是浦发银行优质的广告载体，宣传了企业形象，更重要的是，这次活动使浦发银行与1912街区收获了非常好的

社会影响力。这个项目的进展如此顺利，正是因为因为在策划方案时，一直站在客户的角度考虑，迎合客户的心理预期，帮助客户实现效果最大化。

银行圣诞节活动方案篇二

按照我行现有对公客户情景，将客户细分为两大类十一小类，分别为：政府机关类客户，包括市财政类、市区财政类、外县财政类、公积金系统、住建系统、社保系统、文教系统、医卫系统及其他机构类客户；公司类客户，包括授信公司类和一般公司类。按照不一样的客户分类，分别制定、实施专项营销方法。对各类对公客户初步拟定的营销方案如下：

（一）政府机关类客户

截止3月末我行政府机关类客户存款合计为xxx亿元，其中各级财政系统存款合计xxx亿元，其他政府机关类客户存款较少，如医疗卫生系统存款xxx亿元、文教系统存款xxx亿元。

政府机关类客户具有其独特的特点和优势，根据政府机关类客户的特点和优势，拟对政府机关类客户每月开展专项攻坚活动，每月确定一个攻坚目标，集合全行资源统一营销。具体如下：

1、做好信息收集工作、摸清客户情景

政府机关类客户具有较强的政策性，政策变化会对政府机关类客户产生极大地影响，做好政府机关类客户的营销工作，核心问题就是把握好政策。如：政府客户、事业法人单位的组织架构、组织形态、主体资格认定等问题，国家投入和地方政府投资方向、投资运作方式、行业优惠政策等。从研究分析政策入手，把握政策变化趋势，有针对性地开展营销工作。由副行长、总监带队，经过组织人员广泛收集客户信息。每月确定一个小类的政府机关类客户为当月主要目标，组织

相关人员重点了解政策信息、摸清客户情景，结合收集到的客户信息和我行目前的客户情景，为全面介入营销工作打好基础。

2、根据掌握信息，做好联动营销

按照客户所属部门或条线细分客户类型，确定具体的公关对象，由副行长、总监带队，相关支行行长为成员构成攻坚小组，每月确定一个攻坚条线，经过突破其中一个客户或上级机关的方式，开展专项联合攻坚行动，拓展我行在该条线的市场份额。

政府机关类客户具有专业集中、条块管理分明、管理标准相对独立的特点。客户之间往往具有较强的同一性，可利用同一条线客户之间的联系进行统一营销，如借助卫生局的关系统一营销各医院客户、利用教育局的联系统一营销各学校客户等。

3、做好延伸营销和综合营销

对于已建立联系的客户，由支行（部）指派专人进行日常维护，比照授信业务的贷后管理模式，对该客户进行维护管理，及时掌握客户资金变动情景，做好下游客户的营销。

政府机关类客户具有延伸性和综合性。该类客户具有资金源头作用，能够经过他们做好拓展下游客户的前期准备，开发下游客户的金融需求和延伸服务的需求。营销介入政府机关类客户在做好资产和负债联动营销的同时，有、有步骤、有系统的营销相关下游客户，充分发挥这些客户授信营销风险相对较小、存款营销潜力较大的优势，整体推进，打好长期稳定合作的基础。

4、加强考核激励机制

对各攻坚小组每月攻坚情景进行考核，按时反馈攻坚营销情景，对成功介入目标客户的支行（部）进行奖励。奖励方案如下：

（1）月度攻坚目标新增考核

本考核以该月确定的攻坚目标客户在我行的存款月日均环比增长《0为启动条件，以各支行（部）该类客户存款月日均增量为评价指标。按照该类客户在我行存款月日均环比增量的1元万，提取月度攻坚奖励，由该类客户存款增长支行按照增长比例分配。

（2）月度政府机关客户增长考核

本考核以所有政府机关类客户在我行的存款月日均环比增长《0为启动条件，以各支行（部）该类客户存款月日均增量为评价指标。按照该类客户在我行存款月日均环比增量的1元万，提取月度攻坚奖励，由该类客户存款增长支行按照增长比例分配。

（二）授信公司类客户

截止3月底，我行对公贷款达xxx亿元，但授信公司类客户存款仅为xxx亿元，授信客户贷款与存款之比仅为1:0.2，存款比例严重偏低。据了解，部分同业在向客户发放贷款时，提出的存款条件为贷款：存款比例到达1:1，甚至到达1:2。

对于现有的授信客户，应进一步深入挖掘客户潜力，从日常结算和存款等方面，进一步提高其对我行的综合贡献。拟由副行长、总监、支行行长构成攻坚小组，对各支行授信客户进行攻坚，加大授信客户存款占比。同时围绕现有客户的上下游关系，选择部分优质客户开展产业链营销。

（三）一般公司类客户

要求各支行（部）梳理现有的一般公司类客户，深入了解客户需求，如授信融资、代发工资、代理收付、上门收款等多项业务需求。经过发展授信业务等多项业务，增强客户对我行的依靠性，同时提升其对我行的综合贡献度。

文档为doc格式

银行圣诞节活动方案篇三

开展“欢庆圣诞喜迎新年”主题活动，孩子们相聚在一起，用动听的歌声、优美的舞蹈来感受节日的团圆、快乐。

亲子背背乐玩法：宝宝站在终点处的呼啦圈内，由家长抱起宝宝回到起点处、踩气球，每一组最先踩爆气球者为胜利者。

圣诞快乐。结合圣诞节进行游戏活动教师将活动室布置成欢庆新年的样子，准备了圣诞树、礼物、音乐等，然后带领孩子很自然地在里面开展活动。

- 1、教师引导幼儿观察教室的环境，与幼儿相互问候
- 2、教师逐一出示圣诞节的有关饰物：圣诞老公公、圣诞树等饰物的发音。
- 3、游戏：教师从百宝箱里随意拿出一种饰物，幼儿说出相应的英语单词。
- 4、带幼儿到室外与老师、阿姨、其他的工作人员相互祝福。

给老师的圣诞卡

- 1、提出主题，引导幼儿进行讨论：圣诞节到了，你们想送什么样的圣诞卡片给老师呢？今天我还请来了爸爸妈妈一起帮忙，赶快和爸爸妈妈商量一下吧。

(1) 重点引导爸爸、妈妈为孩子介绍自己所带来的材料，引发幼儿思考，鼓励幼儿大胆设计。

(2) 请幼儿大胆与爸爸、妈妈讨论

2、让幼儿相互交流：你想和爸爸妈妈做什么样的卡片呢？

3、提出制作时的要求

(1) 先设计好在制作，大胆使用各种材料。

(2) 使用工具、材料时用注意安全。

4、幼儿和爸爸妈妈一起制作圣诞贺卡

(1) 教师全面观察巡视，适时给予帮助。

(2) 重点帮助爸爸、妈妈没有来的孩子一起设计、制作。

5、请幼儿把制作好的贺卡送给自己喜欢的老师，并对老师说一句祝福的话。

在活动室的每一个角落都闪动着欢乐的烛光，身着圣诞礼服的主持人来到孩子们中间一声“圣诞party开始喽！让我们一起来狂欢吧！孩子们齐声唱起趣了圣诞歌，紧接着，孩子们纷纷戴上自制面具，顿时活动室中出现了各种各样的小动物，他们齐齐登场跳起了“兔子舞”。

1、抢椅子

2、水果蹲

3、眉目传情：提供纸条写有各种表情符号、生活中常见的物品的名称等。幼儿做动作、家长来猜。

银行圣诞节活动方案篇四

今年自创先争优活动开展以来，我行结合实际确定主题，突出实践创新载体。全行各级党组织以贯彻落实总行战略规划和“调结构、扩规模、防风险、上水平”工作方针为主线，根据本单位的实际情况和党员的岗位特点，明确争创主题，设计活动载体，积极谋划和推进创先争优活动。福建省分行党委以“一名党员一面旗，创先争优我先行”为主题，开展“争客户，争存款，增收益，争当排头兵”党员营销活动和作风改进年活动，把业务营销、作风改进与创先争优相结合。浙江省分行在网点窗口摆放共产党员先锋岗、示范岗和共产党员志愿服务队标志牌，张贴“先锋岗、示范岗”标签，向客户和员工亮出党员身份，仅辖内嘉兴分行就已设立“共产党员先锋岗”和“共产党员示范岗”103个，成立“共产党员志愿服务队”39个。沈阳市分行以“工作争先、服务争先、业绩争先”为目标，要求党员干部在营销工作中做到全面“领先”，并建立年度“创先争优”考核评价数据库，引导广大党员以强烈的先进意识、发展意识和机遇意识走在全员营销工作的最前列。

服务银行科学发展，促进经营绩效提升。全行各基层党组织将创先争优融入企业生产经营的各项工作中，全面促进经营绩效提升。山东省分行将创先争优活动与实现分行“百年历史，百亿利润”战略目标紧密结合，以“市场份额的持续提升和先进标杆的不断超越”为发展导向，发动基层党组织和广大党员发扬创争精神，带动群众努力为分行早日实现净利润过百亿的目标而团结奋进、抢抓机遇，创先争优活动成为建设“系统内一流分行”的动力和保证。江苏省分行在创先争优活动中提出“落实科学发展观，实现百亿目标”和“提升核心竞争力、软实力和持续发展能力”的争创目标，与银行发展战略目标高度融合，与企业文化建设高度融合。

选树表彰先进典型，激发党员争创热情。为营造创先争优浓厚氛围，激发全行党员争创热情，总行党委结合建党89周年

纪念活动，召开全行高级经理以上党员领导干部和党员代表多人参加的表彰大会，隆重表彰了近年来全行涌现出的54个先进基层党组织、65名优秀共产党员和50名优秀党务工作者。采取多种形式，大力宣传这些先进典型的先进事迹，激励和鞭策广大党员、群众学习先进、争当先进。

《银行圣诞节活动简报》

银行圣诞节活动方案篇五

又是一年圣诞时，虽然这是一个舶来的节日，但依然充满了诱惑：丰盛经典的美食，馥郁醇香的美酒，令人目不暇接的幸运抽奖，伴着音乐以及上海迷人的夜色，让我们尽情的欢乐在这个节日...

亲爱的朋友：想和亲朋好友在圣诞、新年狂欢一番吗？xxx企业无疑是最好的选择。幸运抽奖、圣诞老人、精彩纷呈的表演定会令您的夜晚高潮迭起。不同的选择，不同的氛围，我们提供您一系列的超值享受□xxx企业定会给您们的圣诞和新年带来特别的心动和心跳！

策划理念：

中国人接触圣诞节还是最近几年的事，全过各地的气氛也不一样，象是一些沿海地区比较有节日气氛，象是地处最南的深圳、广州一带，由于毗邻香港，开放城市，年青一辈的人虽有不同的宗教信仰，但已将圣诞节作为一个普天同庆的日子了。现在就让我们大家一起看看圣诞节的一些固定节目吧。12月25日这一天，各教会都会分别举行崇拜仪式。天主教与东正教举行圣诞弥撒，新教举行圣诞礼拜。有些教会的庆祝活动从午夜零点就开始。除崇拜仪式外，还演出圣诞剧，表演耶稣降生的故事。圣诞节作为一个隆重庆祝节日，不能少了好吃美味食品。圣诞party作为圣诞节必不可少的节目，有家庭式的，朋友式的，情人式的各种歌样party□一种友情，

亲情，爱情聚会的好时光。戴着圣诞帽，唱着圣诞歌，说说大家的圣诞愿望。

本次圣诞夜文艺节目采用华中区内顶尖模特特定编排设计的晚礼秀、时尚秀、故事秀等；同时加入湖南本土民族文化节目，时尚西洋节目，体现中西结合的文化理念。完美体现xxx企业的文化特色。组织策划好本次圣诞文艺节目非常重要，本次节目以形象化，信息化，艺术化的品牌宣传为基调，以企业品牌与文化艺术的结合作为感谢新老客户、发挥口碑或促进圣诞消费的方式，及文化艺术为核心，做强，做大xxx企业的品牌，提升xxx企业的社会效益和经济效益，按照圣诞夜文艺节目总体策划方案的旋律共铸强势品牌，携手创造辉煌。

xxx公司是湖南省内最早一家加盟全国模特经纪行业协会的专业演艺机构，也是湖南省内唯一一家加入了中国职业时装模特委员会的模特经纪公司。

xxx自1999年创立至今，已培养了一大批极具潜力优秀的男女模特及艺员1500余名，签约模特及艺员120名，在国际、国内及省内获奖专属模特80名，并组建了文艺表演艺术团，经常受邀参加全国各类大型活动、时装发布、影视拍摄。受到社会各界的好评与关注。在2001年成功举办了湖南省首届模特大赛，2002年成功举办了2002中国内衣模特大赛华南区大赛、2002新丝路模特大赛湖南选拔赛，2003年成功举办了第九届中国模特之星华中区大赛，2004年成功举办了第十届中国模特之星华中区大赛。

成功培养和推出了世界亚军马力，全国冠军陈靖、肖青，全国十佳模特苏畅、刘昕等名模。使越来越多的年青人在这里实现了自己的梦想，产生了强烈的社会影响。

六年多来承接了国内外一百多家服饰时尚品牌展演，参加并策划了众多大型文化活动、娱乐晚会、开业庆典、企业形象宣传推广，拍摄和代言了多个平面动态广告和专题片，深受

社会各界赞誉。

二、活动纲要：

1、活动时间：2007年12月到24、25日晚上

2、活动地点：（由企业而定）

3、活动筹办：

主办方□xxx企业

承办方□xxx文化推广(集团)机构

4、活动主题：金秋深情·圣诞狂欢

5、活动举办意义：

a□提高企业知名度，扩大社会影响力

b□提高品牌形象

c□圣诞狂欢·友情答谢

三、活动项目：

圣诞party□

圣诞节必不可少的节目，有家庭式的，朋友式的，情人式的各种歌样party□一种友情，亲情，爱情聚会的好时光。戴着圣诞帽，唱着圣诞歌，说说大家的圣诞愿望。

圣诞大餐：

圣诞节作为一个隆重庆祝节日，不能少了好吃美味食品。圣诞节火鸡大餐就是例牌主菜了，以前的人们或许会用微波炉自己做，现在的人们过节好多就是在外面餐馆里用餐了，商家们也会利用机会赚顾客们的钱，当然还有许多圣诞节食品，姜饼、糖果等等了。

圣诞帽：

那是一顶红色帽子，据说晚上戴上睡觉除了睡得安稳和有点暖外，第二天你还会发现在帽子里多了点心爱的人送的礼物。在狂欢夜它更是全场的主角，无论你去到那个角落，都会看到各式各样的红帽子，有的还有帽尖发亮的，有的是金光闪闪的。

圣诞老人：

据说他原是小亚细亚每拉城的主教，名叫圣尼古拉，死后被尊为圣徒，是一位身穿红袍、头戴红帽的白胡子老头。每年圣诞节他驾着鹿拉的雪橇从北方面来，由烟囱进入各家，把圣诞礼物装在袜子里挂在孩子们的床头上或火炉前。所以，西方人过圣诞节时，父母把给孩子的圣诞礼物装在袜子里，圣诞夜时挂在孩子们的床头上。第二天，孩子们醒来后的第一件事就是在床头上寻找圣诞老人送来的'礼物。如今，圣诞老人已成为吉祥如意的象征，不仅是过圣诞节时不可缺少的人物，而且也是欢庆新年时不可缺少的人物。

圣诞树：

据说有一位农民在一个风雪交加的圣诞夜里接待了一个饥寒交迫的小孩，让他吃了一顿丰盛的圣诞晚餐，这个孩子告别时折了一根杉树枝插在地上并祝福说：“年年此日，礼物满枝，留此美丽的杉村，报答你的好意。”小孩走后，农民发现那树枝竟变成了一棵小树，他才明白自己接待的原来是一位上帝的使者。这个故事就成为圣诞树的来源。在西方，不

论是否基督徒，过圣诞节时都要准备一棵圣诞树，以增加节日的欢乐气氛。圣诞树一般是用杉柏之类的常绿树做成，象征生命长存。树上装饰着各种灯烛、彩花、玩具、星星，挂上各种圣诞礼物。圣诞之夜，人们围着圣诞树唱歌跳舞，尽情欢乐。

四、圣诞文艺节目互动欣赏流程

1、节目流程：

时间 节目 备注

19: 00前半小时 背景音乐 通过《平安夜》音乐崇拜活动来加强节日的喜庆气氛。

19: 00~19: 05 开场激情热舞 6人组合现代热舞

19: 05~19: 10 主持人串场 介绍xxx企业

文化□zero组合晚会节目，

19: 10~19: 40 男歌手组合演唱zero组合 主打歌手演唱，舞蹈员伴舞

19: 40~19: 45 主持人串场 倡导xxx企业

消费，介绍神秘故事秀。

19: 45~20: 00 时尚秀场 主持人介绍解说。8位美女主演时尚秀

20: 00~20: 05 萨克斯时尚表演 萨克斯手主演，3位舞蹈演员故事伴舞。

20: 05~20: 10 少儿拉丁舞表演 1对少儿拉丁舞表演一场后主持人采访性介绍。

少儿拉丁舞

20: 10~20: 20 花鼓戏表演 主持人介绍民族文化，同时引入现代消费

20: 20~20: 30 女歌手演唱 主持人介绍，同时歌手现场气氛把控

女歌手演唱

20: 30~20: 35 压场舞蹈 6人组合表演，主持人结束语

2、企业互动节目：(可依企业要求在节目中穿插)如：抽奖、游戏等。

四、活动费用预算：

model 8人(华中区及省内历届大赛获奖签约模特)

主持人2人(长沙大歌厅或市级电视台主持人)

舞蹈演员6人(舞蹈队为湖南电视台签约舞蹈队)

男歌手组合3人(湖南经视绝对男人zero组合：许俊彬、李海一、彭哲)

少儿拉丁舞演员2人(全国拉丁舞比赛少儿组获奖选手)

萨克斯演员1人

女歌手1人(2004年全国推新人歌手大赛银奖获得者)

花鼓欢演员

晚会编导费用

10、化妆造型化妆师2名。

演出人员费用共计：30000元。

11、舞台灯光音响费用(依场地而定)

12、礼品、现场布置依现场而定

13、圣诞老人扮演者以及服装依数量而定