

# 邮政储蓄银行五一活动方案(汇总5篇)

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。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。

## 邮政储蓄银行五一活动方案篇一

1、通过开展以“我劳动，我光荣。我创造，我幸福”为主题的系列活动，让同学们了解“劳动节”的由来，了解我国不同时代的劳模风采。

2、通过有计划有组织的开展各类活动，从宣传“我劳动，我光荣。我创造，我幸福”这个主题思想转化到我们每个学生的实际行动中。

3、通过在学校、家庭两个层面参与不同类型的劳动，培养爱劳动的热情，养成爱劳动的好习惯，争做“劳动小能手”。

### 二、活动主题

我劳动，我光荣。我自理，我能干。

### 三、活动内容

我是劳动小能手：

1、在“五一”放假期间与爸爸妈妈一起对自己的家进行一次彻底的大扫除。

2、能帮爸爸妈妈做一件力所能及的家务事，洗菜、淘米、做饭、洗碗、扫地、拖地等。

3、知道“谁知盘中餐，粒粒皆辛苦”的含义，并能做到我的饭碗里没有一粒剩饭(菜)。

#### 四、活动要求

1、一二年级能帮爸爸妈妈做一件力所能及的家务事，洗菜、淘米、洗碗、扫地、拖地等，拍成照片，贴在a4纸上，在照片下面爸爸妈妈写下对孩子劳动的评价。

老师。

## 邮政储蓄银行五一活动方案篇二

主题策划是通过分析产品和市场来确定广告的吸引力焦点，这就是广告主题。以下是为大家整理的关于, 欢迎品鉴！

“中行卡五一献礼，‘金’喜来找你！”

长城系列信用卡、中银系列信用卡

4月30日—5月3日

(1) 一重礼——“商场、超市购物大抽奖”

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活动，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”活动

凡活动期间，消费累计满3000元即可参加抽奖赢“金”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活动），该抽奖活动按发卡归属地进行抽奖，吴江奖项的设置如下：

特等奖1名奖励10g金条一根。

为感谢新老客户的支持与厚爱，\_\_银行长沙分行携手步步高金星店、长沙天虹百货、株洲王府井商场举办“购物有渤海越刷越精彩”第二季五一活动。具体方案如下：

\_\_年5月1日-\_\_年5月7日五一劳动节

步步高金星店、天虹百货、\_\_王府井商场

#### 一)购物有渤海越刷越精彩一刷卡有礼

1、活动日当日单卡累计刷卡消费满138元赠送洗衣液一瓶(每天限领100份);步步高金星店、长沙天虹百货、株洲王府井商场\_倍积分。

2、活动当日单卡累计刷卡消费满638元赠送品牌毛毯一床(每天限领50份)；

3、活动期间日单卡累计刷卡消费满3000元赠送品牌刀具组合一套(20份)。

#### 二)一站式开户有礼

#### 三)动帐有礼

4、当月通过渤海银行个人网银购买理财产品，每月抽取10名客户，可获得价值1000元的礼品。

#### 四) 商场促销活动

结合商场活动期间其它促销活动。

2、活动仅限于持渤海银行刷卡的客户，持卡人本人持当日刷

3、现场活动礼品以现场赠送实物为准，送完为止；

4、在合作商场选择合适位置进行活动日驻点宣传，具体安排为：株洲支行对接王府井、芙蓉路支行、友谊路社区支行、迎新路社区支行负责天虹商厦，河西支行、桐梓坡路社区支行负责步步高金星店，分行个人金融部、网络银行部、财富管理部派人巡查。

无

以吸引客户为活动目的，与社区客户互动，进行项目社区文化营造与感受，带动新老客户，提高我行社区银行人气，吸引客户群的关注度，扩大社区银行的影响力与认知度。

#### 1. 活动内容

##### 1) 体感游戏吸眼球

为达到吸引新老客户群认识我社区银行，走进我社区银行，特举办此项游戏活动以达到令人瞩目的效果。每周安排固定时段，在我社区银行门口（或能力可及范围内）开展体感游戏互动项目。此项游戏内容活动方式新颖脱俗，另外又起到一个全民健身的效果，定能吸引路过的客户，而这些驻足的客户，必定有我行正在寻找的客户群体。另外：参加体感互动游戏的客户需在活动参加详情登记簿上签字留电话以作为我行客户信息来源。

2) 当客户吸引人群吸引至一定规模时，可继续开展有奖抢答

环节。

到访客户既可体验体感游戏的乐趣，又可参加抢答问题的有奖回馈，宣传定能达到预期效果。

## 2. 交流话题建议

抢答问题建议如下：

1. 某银行是哪年成立的？
2. 某银行的经营理念是什么？
3. 某银行理财产品的产品规格有几种？问题可选择一些针对客户需求方面的。

## 3. 宣传方式

- （1）在社区银行周边小区的报箱内投递活动广告；
- （2）在社区银行周边小区的电梯内、宣传栏张贴营销活动广告；
- （3）通过微信宣传活动信息；

## 4. 活动反馈与跟踪销售行动

根据活动开展情况，由现场人员客户回答问题情况进行分析，有针对性的服务客户。对于参加游戏互动的客户，待游戏结束之后再进行有针对性的深度挖掘。

### 1. 目标客户

### 2. 客户组织

约访的新老客户当日来我行，由接待人员进行简单了解后进行分流引导，咨询客户带到咨询区，参加游戏客户带至游戏区登记，游戏开始时间由固定人员讲述游戏方式及注意事项后开始互动游戏和抢答游戏，对于回答正确我行问题的客户给与渤海银行专属纪念品。

## 1. 时间

社区银行开业后的节假日或法定休息日均可

## 2. 地点

我行社区银行门口（或能力范围可及内）

（请详细列出各项费用名称，单价，数量，总价等）

xbox360体感游戏机1台3000元

纪念品100份0--500元（可用我行现有水杯或其他）

平板电视1台3000元（社区银行应自有此设备）

## 1. 通过本次活动预计带来的业务量

业务量不敢保，人气量肯定暴增

## 2. 通过本次活动预计带来的影响

预期影响给客户留下深刻印象的同时，配合理财及储蓄产品的销售，大幅增加网点存款和业务量。

## 1. 活动人：2人

职责：安排现场分区接待客户以及设备调试等流程分配

2. 活动协调人：3人

职责：接待来访客户并做好推广工作

3. 活动现场负责人：1人

职责：负责一切当日活动细则

## 邮政储蓄银行五一活动方案篇三

“社区行精彩巧亮相”。

### 二、活动时间

20xx年x月x日。

### 三、活动形式与内容

1、社区活动针对支行周边社区，在社区开展营销活动，支行全体人员

计划

在前后利用x个周末的时间。

2、闹市区活动主要依托附近写字楼、超市、娱乐场所等开展宣传。

（1）在附近、等大型超市的收银处摆放我行开业宣传单，租用场地设立相关展台，介绍我行刷卡优惠回馈政策及轻松理财卡的强大功能，吸引客户了解浦发银行。

（2）走访周边地产公司地铺及商铺商户，重点介绍我行的个

人信贷产品及优惠政策。

四、活动目标通过本次系列活动，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，抓住存款回流的机会，抢占市场份额。

## 邮政储蓄银行五一活动方案篇四

五月，是枝繁叶茂生机盎然的季节，是体现劳动价值和劳动美的月份，为迎接五一劳动节，我系举办五一劳动节xx公园一日游活动。

### 二、活动目的

- 1、以捡垃圾和的方式来增强学生培养学生自觉性，提高学生综合素质。
- 2、通过劳动，来体会劳动最光荣的道理，为将来服务社会打下良好的基础。

### 三、活动原因

xx公园是人们观光游玩的好去处，来此观光的各地游客数量众多，人流量过大，在节假日过后，保洁人员压力倍增，散在各山的垃圾比较多。

五一劳动节是劳动者节日，让高中学生参加此活动来提高个人素质，增强社会责任感，增强意识，增强团的凝聚力。



#### 四、活动方式

- 1、在公园捡拾垃圾。
- 2、在公园举行以“劳动最光荣”为主题的比赛。

#### 五、活动时间

xx年xx月xx日10时—xx年xx月xx日15时。

#### 六、活动对象

全体学生。

#### 七、活动地点

xx公园。

#### 八、活动流程

- 1、早晨8点30分全体学生在个学校集合，由各学校老师布置上山工作（以10人为一小组，小组分小组长和副组长协助老师学生安全。小组长直接和老师电话联系，以防止突发情况的发生）。准备工作全部完成之后全员上车前往xx公园。
  - 2、10点整在xx公园门口开展“我劳动我光荣”捡垃圾活动誓师大会。
  - 3、开展以“劳动最光荣”为主题的比赛。
- 内容：可以是赞扬劳动者的，也可以是
- 劳模

经典实例的，更可以是结合此次捡垃圾活动发表自己感慨的等等。

4、由领导颁发各优秀获证书，为优秀学校颁发章，给此次活动以总结。

## 九、活动奖励

1、此次活动为一次良好的社会实践活动，每个参与此实践活动的同学的综合素质评价手册都会得到风景区的认可，并加盖公章。

2、公园活动时享受门票免费待遇。

3、对于组织优秀的

学生

将颁发优秀组织。

## 十、活动经费

活动经费由赞助商提供。

## 十一、活动人员安排

待定。

# 邮政储蓄银行五一活动方案篇五

一、活动目的：稳定原有客源，增加新客源，促进五一黄金周量贩式ktv包房和本色酒吧的营业销售，进一步加大酒吧的宣传力度，充分利用包房空闲时段，使分公司现有资源得到合理有效的利用。

二、策划思路：用实惠的价格吸引消费者的目光，使准消费者加强其来消费的欲望，有效利用两店下午及午夜两个空闲时段。让“我们的51计划”引导“消费者的51计划”，替没有计划的人们计划。

三、广告语：休闲娱乐五一节，欢唱更实惠。不限时欢唱，51元封顶。

四、活动对象：量贩式ktv的“新老顾客。策划之家策划书频道

五、活动时间□20xx年5月1日20xx年5月7日

六、活动地点：酒吧。

七、活动主题□20xx代号51计划。

八、活动内容：凡在五一黄金周期间到两店消费的顾客均可参与51元不限时欢唱活动及本色酒吧51元超值套餐消费。活动方案如下：

(2)五一黄金周包房费折扣，黄金时段：20：00：00，8折；休闲时段：14：0020：00，午夜0：00以后5折。

(3)分公司对本次活动拥有最终解释权。

(4)本色酒吧隆重推出51元的超值套餐。套餐种类如下：

金色的诱惑：王朝大爽口红葡萄酒1瓶(36.00)+雪碧2听(8.00)+水果沙拉1盘(16.00)+爆米花1包(9.00)+吻吻我葡萄干1包(4.00)

总价：73.00元(可以节省22.00元)

蓝色幻想：蓝精伶1瓶(15.00)+雪鹿啤酒2瓶(12.00)+螺丝刀1杯(16.00)

+水果沙拉1盘(16.00)+爆米花1包(9.00)+老茶客瓜子1包(5.00)

总价：73.00元(可以节省22.00元)

银色风暴自由古巴1杯(16.00)+螺丝刀1杯(16.00)+雪鹿啤酒2瓶(12.00)小果盘一个(20.00)+爆米花1包(9.00)

总价：73.00元(可以节省22.00元)

红色激情红粉佳人1杯(25.00)+雪鹿啤酒2瓶(12.00)+水果沙拉1盘(16.00)

吻吻我葡萄干1包(4.00)+爆米花1包(9.00)+可比克薯片1包(7.00)

总价：73.00元(可以节省22.00元)

(5) 你想成为无限欢唱英雄吗?请解密代号为20xx51绝密计划, 欢乐尽在其中