

最新银行端午节活动内容 银行端午节的活动方案(模板13篇)

导游词是旅游目的地宣传推广的重要工具之一。导游词的写作需要注意哪些事项？让我们一起来听听这些精心编写的导游词，相信它们会为您揭示这些景点的独特魅力。

银行端午节活动内容篇一

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。

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。

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。

十一、活动经费预算__元。

银行端午节活动内容篇二

为了更好地回馈客户，XX银行XX省分行特别推出20XX年金穗卡“缤纷有礼”礼享计划，刷金穗卡，享八重大礼，与您共享春夏秋冬的精彩，更有天天好礼带给您365天的惊喜。

一重礼：办卡有礼

20XX年端午期间申办成功金穗贷记卡，赠送精美礼品一份，免首年年费，首年消费5次，免次年年费。

二重礼：激活用卡积分礼

20XX年端午期间新办金穗贷记卡，在核准发卡后的三个月内，贷记卡激活并消费一次，不限金额，即获赠消费积分20XX分；老客户激活并消费一次，赠送积分1000分。

三重礼：银行卡消费积分有礼

20XX年端午期间，我行各类金穗卡（金穗借记卡、准贷记卡、贷记卡和各类联名卡）刷卡消费继续享受消费积分奖励，一

般百货、宾馆、餐饮等商户消费一元积一分，批发类商户100元积一分；省外消费单笔限积20xx0分；美元帐户一美元积8分；代收代付不积分。届时我行将提供精致女人、品位男人、快乐宝贝、健康人生等四大系列精美、时尚礼品供您选择，让您的生活更有质量、更有回味。

四重礼：都市卡消费礼上礼

20xx年，金穗都市卡除享受以上多重大礼外，还可在全省3000多家“便e店”凭卡享受消费打折、免费洗车、健身美容、旅游休闲等优惠，同时在春夏秋冬还将享受浙江都市网的一连串惊喜，都市生活首选“金穗都市卡”。

一、活动时间

20xx年5月18日下午3点整

二、活动地点

xx酒店

三、参与人员

xx银行全体员工

四、游戏规则

将xx银行全体员工分为四组，每组人数基本相等，拿到a的为该组组长，站到对尾，负责游戏最后猜词语，其他组员顺序由组内自行商议决定（商议时间不超过2分钟），若其中有不能参加的则该组推选出一名组长，猜词顺序按照牌黑桃、红桃、梅花、方片的顺序进行，游戏期间由负责对每一组进行计时。当对内所有队员都完成形体传递词语后，由组长进行猜词，当组长猜对词语（意思相同即可）或确定放弃时停止

计时。

- 1、表演的人员不许用声音及口型
- 2、表演完的本队人员可以看但是不许用任何方式交流
- 3、等候的队员不许偷看
- 4、不许使用道具
- 5、场下观看的人员无论是表演过的还是没表演的，只能乐别的不能做
- 6、违反此规则的全队给一次提醒机会
- 7、给一分钟准备

五、游戏方式

每一组排成一排，面向背后站立，做表演的两们同事转过身，向前走两步进行表演，表演结束后回归队伍，表演时采用1和2、2和3、3和4的方式进行，依此类推，直到游戏做完为止，每一组10分钟。

六、获胜条件

当猜词成功时，使用时间最少者为获胜队；

当所有参赛组均未猜对词语时，则使用时间最短者为获胜。

七、违规判定

- 1、两位表演者之间不可说话，不可对口型，只允许使用形表演；

2、在表演人员进行表演的过程中，队内其他人员不可以回头，在表演结束后将身体转向相反方面，不可再次参加与到表演中；

3、如若出现上述情况，视为犯规。

八、惩罚

违规者将被更换词语，重新开始，不停止计时，为了对违规队的惩罚，词语的难度将有所增加。

九、奖励

粽子分为多种不同的馅儿，获胜组的组员将有权利进行选择自己喜爱的口味，剩余组将由派发的方式进行。

十、注意事项

- 1、装备照相机及摄像机---
- 2、购买粽子及带蒸锅----/
- 3、准备两幅牌并发给大家---
- 4、制作分组队员名单---
- 5、计时工作---
- 6、现场拍照及摄像----//
- 7、游戏过程中进行粽子的加热----
- 8、准备若干与端午相关的语句

银行端午节活动内容篇三

传统文化系列活动——端午节

活动目的：

农历五月初五是中国的传统节日——端午节。20xx多年前遗留下来的习俗：挂菖蒲、赛龙舟、吃粽子、饮雄黄、佩香囊，让大家充分感受到了这个节日所蕴含的民族情怀。并且国家对节假日的调整是对这些民俗类的非物质文化遗产保护的一种有效方式。为了增强同学们的动手能力，了解吴越地区悠久的传统文化，以我们大学生的责任和行动来加入和支持保卫中国文化遗产的战役。

活动号召：屈原的传说，争舸的龙舟、带着药味的香囊，这些东西在记忆力已经埋没很久了唯有端午节吃粽子这一风俗，一提起来就让人觉得津津有味。现在端午节留给我们的除了粽子之外，也许最实际的就是那3天的节假日。所以我们想请大家一起动手做一个能带来好运的香囊。

活动内容：

- 1、 现场制作香囊
- 2、 现场进行文化知识的问答。
- 3、 了解雄黄酒
- 4、 现场问卷调查——端午节文化知多少
- 5、 小小心理测试——你是哪种粽子

活动形式：

时间上暂定

场地：学校食堂侧门边

1、 制作香囊

民俗学家陈连山撰写的《话说端午》里提到：端午节的核心是驱邪除瘟，保持健康。香囊，指装裹了具有辟邪作用的药物或香料的袋子。同学们自己剪剪缝缝做出的简单的具有各种形状的香囊比起市场上的就很有意义，既可以送给老师同学表达自己深深的祝福，也可以增强动手能力，学学古人的手艺。自己动手diy礼物特别有意义。然后选出比较优秀的作品给与奖励。

分配：两名工作人员在现场给与指导和帮助。为了给大家创作灵感，我们会展出一些各地有代表性的香囊和吴越研究会会员自己做的香囊。

注意点：针线要注意妥善保管

2、 现场知识问答

用回答问题的形式，增加大家对端午节文化的了解。

操作：现场两名工作人员。同学们先抽取几道问题，答对的有小小的礼品

3、 了解雄黄酒

其实雄黄酒的概念我们大多数只出现在白蛇传里，白素贞喝了一点就现形了，所以可以给同学们一个小小的体验。雄黄的主要化学成分是有毒的二硫化砷，加热后经化学反应变成三氧化二砷，也就是砒霜，人饮用后会中毒。所以分给同学们雄黄酒，可喷在床下、墙边等角落，以避毒虫。至于喝的

话，一定要在医生的指导下。

4、 现场问卷

有人说，中国的传统节日之所以被现代人所淡忘，主要是由于它们的主题都是吃：元宵吃汤圆，中秋吃月饼，端午吃粽子，以至物质生活丰裕后，吃不再那么重要，节日因此变淡。

这当然是误解，以端午节而言，其精神内涵远不只是吃。端午一直是民间防疫祛病、避瘟驱邪、祈求健康的节日，寄寓了人们平安和顺的美好心愿。所以想借此了解一下我校同学对端午节的认识。（调查表附后）

5、小小心理测试——你是哪种粽子

给同学们一个的娱乐游戏，放松心情。

银行端午节活动内容篇四

一、活动主题：“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。

二、活动时间：

20xx端午节期间

三、活动目的：

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。

四、活动内容

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200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200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1000元（含）以上，赠送价值100元礼品；

刷卡消费达5000元（含）以上，赠送价值150元礼品；

刷卡消费达10000元（含）以上，赠送价值200元礼品；

刷卡消费达20xx0元（含）以上，赠送价值300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5000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。

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。

五、活动目标

通过本次系列活动，全行个人银行业务力争在6月份实现以下目标：

1、客户新增超过历史同期水平，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5月份增长10%。

5、圆满完成各项业务指标。

银行端午节活动内容篇五

传统节日是中国传统文化的代表，是中华民族智慧的结晶，也是无形“非物质文化遗产”，因而更容易在淡化的过程中

丧失，现在人们之所以觉得过节越来越没有意思。随着经济发展，精神文化的缺失令人感觉颇深。信任危机，道德迷茫，是非糊涂，黑白难辨。原因就是传统的内容越来越少，而承载着传统的文化载体也渐渐的在人们面前消失，没有了历史，失去了鉴别。

一、活动目的

端午节是我国二千多年的旧习俗，通过本次活动使银行员工们进一步了解端午节的由来与风俗，普及端午知识，加深银行员工们对于端午以及其他中华民族传统节日的认识，给端午增光添彩。增强同事之间的感情，团结凝聚力。为银行员工们创造一个相互交流的平台。

二、活动主题

感悟传统，团结你我。

三、活动时间地点

20xx年x月x日xx市xx区xx山

四、活动流程

(一)前期准备

20xx年x月x号召开会议，宣传我们的端午节活动计划。做好人员统计[]20xx年x月x日前把活动场地安排好。设计当天活动游戏策划，游戏性质。阐明活动意义，增强同事之间的相互了解，促进银行凝聚力的形成。增强银行员工对传统文化的了解与关注，继承和发扬中华民族传统文化。

(二)活动阶段

确定集合地点(xx银行前广场)。设立路线图，专人接送，提示注意安全。确保人人安全到达。安排好每个经理带领部门小组。确保员工们无安全隐患。除以上措施外，我们还要使银行员工们明白我们活动是真心为银行员工们开设交流平台的活动。以增强银行员工们对我们活动的好奇心，从而加入我们活动。

五、工作安排

(一) 宣传工作

会议上由xxx负责向银行员工们介绍我们的端午节活动，并阐明此次活动的主题、目的和意义。(为银行员工们系统地介绍和阐述活动的意义是增强银行员工们的感情)。所有材料准备由xx和xxx负责。后期的经费汇总及校核成稿以及活动统筹由xx□xxx负责。

(二) 活动现场

对前来集合的员工进行指导。等待其他员工，以便集体出发，避免个人主义。关注大家安全由xx□xxx负责。路线指引由xx□xxx负责。现场活动游戏制作和调动同事的积极性由xx□xxx负责(注意活动的目的和主题，不可偏离主题，控制住场面)。

(三) 返行工作

考虑到时间问题，所以必须控制返行时间，以确保员工们的个人安全。到银行后，要在银行前广场点名，以确保每个人都安全返行。

六、经费预算

车费□xxx元，x元/人。糖果□xx元。饮料□xxx元。餐费：(共

两餐)□xxx元，xx元/人。后期材料处理费用□xx元。签字笔x支：xx元。饮用水□xx瓶：xx元。合计□xxx元。

银行端午节活动内容篇六

“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。

银行端午节活动内容篇七

端午节是古老的传统节日。20__年韩国把中国的端午节申报为世界文化遗产，在中国流传20__年的端午节一下子成了韩国人的民族节日，这是我们的民族之耻。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。

20__年x月x日。

__银行附近的广场。

—

—

__银行全体员工。

银行端午节活动内容篇八

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。

银行端午节活动内容篇九

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。

银行端午节活动内容篇十

1. xx酒家从五月十八日起推出三款新颖的健康特色粽子(价格待定)：(由符总负责)

- (1) 绿茶咸肉粽：清咽利喉，益气养颜；
- (2) 豆沙碱水粽：清凉解暑，消食健胃；
- (3) 薏米灵菇粽：清热解毒，散风通窍。

1. xx酒家在门口设一展示台，将制作精美的粽子和艾草饼进行促销、售卖；

2. 用香包、艾草对酒家门面进行适当的装饰，楼面再用各色

汽球进行装点；

3. 制作精美的宣传单张和海报进行派发和张贴，以扩大影响力，引导宾客消费。

1. 宣传单张(由美工负责制作，16日前完成)

2. 报纸广告(由营销部负责，五月底和六月初在南山报和晚报上各做一次广告)

3. 海报制作(由美工负责设计，并制作彩色喷绘图加kt板张贴于大堂立柱正面，16日前完成)。

1. 宣传单张派发由中餐营销主要负责，其它部门配合；

2. 散客预订工作由中餐营业台负责；

3. 常客、协议客预订工作由酒店营销部负责；

4. 促销及预订工作由郑云芳经理全面负责。

银行端午节活动内容篇十一

端午节是中国传统节日之一，我社区利用这一传统节日，从三方面入手，用丰富多彩的内容、生动活泼的形式。让群众过一个有意义的节日。

一、抓教育促氛围

在端午节来临之际，我社区将制作端午节文化知识宣传图片，在公共场所及社区展出，让居民以十分直观的形式了解民间文化。在社区板牌上写“文明过节”标语，渲染过节的喜庆氛围。社区将邀请“五老”人员为青少年开展传统知识讲座、教他们制作端午节礼物等活动，让青少年在了解端午节这一

传统节日的同时，进一步增强爱国、爱社会、爱家情感。针对我社区居民有过端午插艾草等习惯，开展艾草有关卫生知识的宣传，引导居民文明生活。

二、抓活动促和谐

为了让群众能够开开心心地过一个有意义的端午节，我社区精心组织，准备了一系列的文化活动。我们将组织社区居民在端午期间举办“粽子民俗文化节”，内容包括：粽子能手大比拼、粽子选美大赛、传统民俗文化知识竞猜、堆粽子比赛，丰富大家的节日生活。还将组织开展“小手制香袋·庆端午”、包粽子比赛、学做香袋及粽子等趣味活动，做到竞赛与娱乐相结合，激发群众参与热情。

三、抓比赛促融合

针对社区各类阶层，认真制定不同类型的活动方案。我社区针对居住的各类人员，开展了“祥和端午”包粽子比赛。将各自包的粽子相互交换，在展现自己手艺的同时进一步增进了邻里间和睦关系。让“粽子”这个传统食物成为沟通邻里和睦的桥梁。

银行端午节活动内容篇十二

值“端午节、父亲节”来临之际，沛县农商银行为了感谢新老客户的支持和厚爱，我行与沛县燕山华联超市、徐州贵和百货商场联合举办“浓香粽情，感恩父爱”专项营销活动，详情如下：

一、活动对象

沛县农村商业银行网上银行、手机银行（客户端）、微信银行、圆鼎卡用户。

二、活动时间

20xx年6月20日—20xx年6月30日。

三、活动主题

“浓香粽情，感恩父爱”

四、活动内容

1、一重礼：圆鼎卡用户消费有礼

活动期间，我行圆鼎卡新老客户凡持卡在徐州贵和百货商场、沛县燕山华联超市消费满2笔或消费金额满288元，即可获赠毛巾礼盒一套。名额有限，先到先得（限前100名）。每个客户限领一次。

2、二重礼：手机银行、网上银行新用户交易有礼

活动期间，首次开通并使用沛县农村商业银行网上银行、手机银行（客户端）转账、缴费成功的客户，即可获赠精美礼品一份。礼品规则设置如下：

（1）粽子礼盒一个，限端午节当天前100名。

（2）30元移动充值卡，限前100名（和粽子礼盒活动不可同时参加）。

以上奖品，每个客户限领一次。

3、三重礼：省级微信银行关注有礼

活动期间，（1）、凡关注江苏·农村商业银行微信银行并成功绑定圆鼎卡并成功无卡取款一次的客户，即可获赠10元手机话费。名额有限，先到先得（限前500名）。每个客户限领

一次。

(2)、所有关注江苏沛县农村商业银行微信银行并成功绑定圆鼎卡的客户，均可获得一次抽奖机会。奖项设置为：

一等奖：10名，60克银条一个

二等奖：200名，30元移动充值卡

三等奖：1000名，10元手机话费

4、四重礼：圆鼎卡、手机银行（客户端）、网上银行动户有礼

凡1—5月份没有发生过交易的银行卡、手机银行（客户端）、网上银行客户，活动期间，只要发生一笔金额超过100元的交易即可获赠20元手机话费。（限前500名每个客户只能领一次。）

银行端午节活动内容篇十三

5月26日 6月10日

锦江大酒店

- 1、让顾客了解锦江大酒店，打消顾客对消费档次的各种顾虑。
- 2、丰富传统节日的庆祝氛围，刺激亲情消费；
- 3、开发现有场地资源，调动清淡时段的营业潜力；
- 4、凝聚宾馆销售合力，调动全员积极性，捆绑式营业。

端午节期间的散客、家庭、亲朋好友。

融融端午情 团圆家万兴 在祁阳酒店消费水平日益提高成为一个高档次的状况下，首先在广告攻势上独树一帜，活动标新立异，令人耳目一新，营造节日上热烈温馨的气氛。

1、客房部采取送餐饮消费卷的经营策略，每现金开房1间送20元餐饮消费卷。

2、餐饮部以 融融端午情 团圆家万兴 的名义开展如下促销活动。

1)、美食城的菜价10元，燕京纯啤买一送一。

2)、贵宾厅菜金八折。消费300元以上送消费卷20元，并送ktv下午场(不含海鲜、鲍翅燕、煲汤、烟酒)。

3)、以端午节文化为内容推出多款适合家庭聚会的精美实惠端午团圆宴，预定团圆宴送ktv下午场。并推出几款特价端午菜品。

4)、在这一系列的活动过程中，一定要把握地道、原汁原味的原则。家庭用餐、亲朋好友聚会是这一阶段的主要客源构成。那么酒店的产品就应以满足这类客人的需求为主，菜品方面要求口味清淡，老少皆宜，菜量偏多，价格适中，并适时地推出各档次宴会用餐，此间穿插特色菜、招牌菜、新派菜等，使消费者能全面地了解酒店的厨师水平，促进酒店形象品牌的树立和推广。这是此次营销的主要目的，也是此次活动中的主题项目。

3□ ktv

a) 开晚场消费送餐饮消费卷20元。

b) 消费超过300元者再送下午场中包一间，送茶水一壶。

c) 餐饮消费达到400元以上者送ktv下午场包厢一间(中包, 提供茶水一壶)。

4、桑拿中心

全套300元

送餐饮消费卷20元。

1、这次策划体现锦江大酒店先谋势再谋利的营销总体思想(也就是先做人气), 让顾客敢进酒店来消费, 让酒店的服务设施能够获得广大顾客的认知, 对端午节期间的家庭, 亲朋好友的优惠能体现酒店对顾客的`诚意。

1、酒店所有营运部门的销售目标向餐饮部倾斜, 以部门联动拉升餐饮人气。

2、此活动会让顾客留下许多美好、甜密的回忆, 加深顾客对锦江大酒店的认识。

4、通过此次营销计划, 应实现目标: 客房1.2万元/天, 餐饮1万元/天, ktv3千元/天, 休闲中心1.2万元/天。总计3.7万元/天。

1、祁阳县城主干道50条横幅广告。费用3500元。由奉总负责。

2、祁阳县所有的手机尾数带6、8、9用户地毯式短信覆盖。预计发5000条, 共500元。由钟经理负责。

3、租用一台专用宣传车绕城宣传10天。费用xx元。由奉总负责。

4、祁阳县所有的出租车车张贴广告。费用1000元。由蒋部长负责。

5、组织员工上街拉练，散发宣传资料。费用300元。由蒋经理、杨经理负责。

6、消费卷制作400张，费用50元。由李姣姣负责。