

最新银行宣传活动方案 元宵节银行活动 宣传方案(优质5篇)

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。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。

银行宣传活动方案篇一

本次活动以“元宵节营销”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。

以春节、元宵节为引爆点，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“元宵节营销”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)“元宵节营销产品欢乐送”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. “元宵节营销. 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. “元宵节营销. 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20000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. “元宵节营销. 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) “元宵节营销. 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“元宵节营销. 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) “元宵节营销.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。

抓住元宵节的有利时机开展“元宵节营销.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

学生入学或新生报到高峰期，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。抓住元宵节期间股市休市的商机，重点营销“个人通知存款”，抓住新生入学的时机，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。元宵节期间，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。

(三) “元宵节营销. 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“元宵节”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，进一步提高乐当家理财服务的吸引力。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. 元宵节期间，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在1月份实现以下目标：

1. 客户新增超过历史同期最好水*，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1月份增长10%。
5. 圆满完成各项业务指标。

银行宣传活动方案篇二

近期我协会发现，一些财富管理、资产管理、投资理财p2p理财等机构，通过报纸、网络、宣传单、微信、短信和对外开设实体门店等多种形式，发行名目繁多的所谓“理财产品”、“理财计划”等等，虚假宣传与银行合作或对接银行理财产品，并以高收益诱惑误导社会公众。为有效防范非法集资，切实保护银行业消费者的合法权益，维护其资金和信息安全，维护辖区银行业声誉，我协会代表辖区银行特声明如下：

一、青岛市辖区各银行机构，依法合规为符合规定的企事业单位，包括财富管理、资产管理、投资理财p2p理财等单位，办理正常的开户和资金结算业务，但这并不代表开户银行为这些单位或其产品，提供任何担保、保证、增信或承诺。如有疑问，可详询相关银行客服中心。

二、青岛市辖区各银行机构，只通过银行网点、网上银行、

手机银行等自有渠道独立销售本银行的理财产品，没有也不会委托或授权任何其他非银行机构，包括财富管理、资产管理、投资理财、p2p理财等单位，使用银行标识、以辖区银行名义，宣传、推介或代理销售会员银行的理财产品。

我协会在此感谢社会公众对青岛市银行业的信任与支持，同时也提醒广大消费者，不为高收益所诱而落入非法集资的陷阱。对假借、冒用银行名义，虚构与辖区银行合作关系进行虚假宣传、推荐、销售理财产品的单位和个人，请广大消费者及时揭发举报，协会及青岛市各银行金融机构将保留追究其相应法律责任的权利。

银行宣传活动方案篇三

本次活动旨在针对消费者金融知识的薄弱环节和金融需求，通过开展金融知识普及活动，帮助金融消费者和投资者理性选择适合自己的金融产品和服务，远离非法金融活动，主动适应数字金融时代的发展，着力做好电信网络诈骗的预防、识别和处置工作，提升金融消费者的金融知识和风险责任意识。

银行宣传活动方案篇四

活动口号：浓情元宵(相会在元宵、又到元宵佳节时、共度元宵良辰美景、大红灯笼高高挂、红红火火过元宵)

活动节日分析：

1、元宵节是中国传统节日，传统的活动项目有吃汤圆、赏花灯、猜字谜等，蕴涵着团圆甜蜜吉祥幸福的内涵，因此商家的促销可重点围绕跟元宵有关的食物、商品展开促销。同时借助烟花爆竹、舞狮舞龙、大红灯笼高高挂、猜字谜等传统活动来助兴，营造出元宵节热闹的气氛。

2、春节一过，春节服装即将上市，对于学生来说，新的一学期也将开始，因此元宵节促销还可围绕服装、学生用品等展开促销。

活动内容：

美味汤圆大联展

2、超市购物满88元，即赠送汤圆一袋，或小灯笼一个，价值5元左右。

在大商场和大型超市门口开设小吃一条街，开设十个左右摊位，包括汤圆冰糖葫芦臭豆腐炸香肠羊肉串里脊肉等，现场制作，购物满100元赠即送价值10元小吃券，满200元送20元，以此类推，多买多送，超市限单张小票。

活动说明：

1、元宵节除了逛街赏灯玩乐外，吃喝也是必不可少的，在购物之余，吃上一些香喷喷的小吃对顾客来说必定是一个极大的诱惑。

2、在现场设立一服务处，顾客凭购物小票到服务处领取小吃券，顾客凭小吃券即可到摊位上购买小吃。

3、小吃券不可兑换现金，也不设找兑。

4、小吃制作必须注意卫生，要采取一定措施避免油烟污染及灰尘影响，同时要预防自然风雨的影响。

小吃摊位设置：除了把一些商家已经有的小吃搬到现场外，还可以邀请一些地方名小吃店到现场制作售卖。

除了用小吃券消费外，顾客也可用现金购买，必须现场明码标出小吃价格，让顾客一目了然。

元宵游园齐乐(惊梦)

开辟一元宵游乐区，搭成葡萄架形式，悬挂各式灯笼，内含各种字谜，无论是否购物，均可参与猜谜，凡猜中即有奖品，奖品为精美小礼物或购物券，价值根据各字谜难易程度确定，奖品可直接标在灯笼上，一般奖品价值为10元以下。同时游乐区内可增设套圈、一些民间杂技表演等活动。

套圈：购物满100元即可参加套圈一次，每次十个圈，套中了即可拿走所圈住之物。圈中物品根据价值大小来进行远近距离拜访元宵节活动策划方案元宵节活动策划方案。物品总体价值设置可根据满多少的定额来确定，满多少的定额越高，礼品价值也可相对提高。一般而言，物品价值不可过高，一是防止高价值物品损坏，二是满多少定额降低是相对提高顾客参与人数。顾客也可自己出钱套圈。

民间杂技表演：邀请一些民间团体表演舞狮舞龙、耍猴等杂技表演，增加元宵节热闹气氛。

注：游园布置必须精美，注意维持活动现场秩序。游园活动的开始和结束可以以爆竹鸣号。

银行宣传活动方案篇五

一、活动主题：“父亲的责任、父亲的期望、父亲的情怀”

二、活动意义：

1、扎扎实实开展感恩教育。主要针对年轻的学员，让体会父母的不易，珍惜学习的机会，激发学习的兴趣。

2、因势利导开展责任教育。一方面针对已经成家的学员，引导他们把家庭的责任心有效地转化为刻苦学习的动力；另一方面引导“未来的父亲”（年轻学员），意识到做父亲的责任，

对家庭、对孩子、对父母的责任。

3、年轻教师开展感恩活动。感谢老教授们“父亲”般的指导和关怀，体现出“老有所为”的社会问题，以此展现学校的师资力量。

4、探索与新闻媒体有效联动的机制。

三、活动策划

(一)老教授篇

1、社会意义：

中国目前正在进入老年社会，“老有所养、老有所为”正在成为一个严峻的社会问题。同时，由于现行的人事管理体制，一大批有经验、身体好的行业专家退休了，这是社会宝贵的财富。如何继续发挥他们的作用，成为一大问题。_国际海运学校把20多位离退休的老教授、老领导聘请到学校，充实到学校关键岗位，由此实现了专家治校的发展战略，规范了学校管理，推动了教学改革，提高了教育质量。

2、活动安排

(1)老教授在航海模拟器前进行实践教学。

(2)一群老教授在“本船”前研讨学校发展。

(3)一位老教授在指导学校制作海图

(4)一群年轻漂亮的女教师向一位老教授献花。

(二)学生父亲篇

1、社会意义

在_海运学校，一大批父亲级的学员，他们年龄的已经48岁，有的孩子都上大学了，但为了更好的发展，让家庭更加幸福，抛妻别子来到学校学习，尽到了更大的家庭责任，也成为儿女们学习的榜样。他们在校期间学习异常刻苦，成为楷模，也是整个学习型社会建设的典型。听听他们的诉说，就会让文字记者们感动，写出很好的稿子。由此，也可以反映出学校在航海界的影响力。

2、活动安排

(1) “_国际海运学校父亲学员‘父亲节’座谈会”。

(2) 可以拍摄一组父亲级学员在校学习生活的一组照片。

(三) 年轻学员篇

1、社会意义

现在大中专学生的感恩意识普遍低下，学习也不刻苦，在父亲节开展一些活动，可以让他们意识到父母的不易，珍惜学习的机会。更让他们意识到：做一个男人，做一个父亲，更要有强烈的责任心。

2、活动安排

(1) 组织父亲级学员与年轻学员座谈。

(2) 组织两个图案：一是学员排成一个心型，心里面排成“dad”(英文爸爸的意思);另一个心里面排成“父”子;两个图案后面大一条幅——“通达学子祝天下父亲福如东海”。

银行父亲节活动策划方案2

一、活动背景：

相对于母亲，父亲羞于表达自己的爱。他们常把爱放在心底。母爱有声，父爱无声。中华民族作为礼仪之邦向来重视孝敬父母回报感恩，因此我们要充分利用这一机会开展互动的亲情文化营销。

二、活动主题：礼赞父亲，孝行天下

三、活动时间：

四、活动内容：

1、赠送生日蛋糕：

凡6月17日出生的父亲凭有效证件可在_x店享受购生日蛋糕6折优惠。

2、喝啤酒的比赛

在_店换购处持本商场当日单张50元以上购物小票者可参加喝啤酒比赛。

活动细则：每场次分两组，每组5人。由主持人下令，能在最短时间内喝完1听者获胜。获胜者将当场奖2听啤酒。

3、为父亲父亲赢奖

在商场门前搭建舞台，举行“为父亲父亲赢奖”趣味游戏，即让孩子戴上眼罩，去找找谁是自己的父亲父亲。口号：为父亲父亲赢奖！

活动细则：

a)从现场围观的观众当中选择5—7对父子，小孩子的年龄应该在4—7岁之间。父亲父亲们套上商场提供的一模一样的

衣罩站在一边，衣罩上应该有编号牌，号码与自己的孩子身上的号码相对应。

b)将孩子们蒙上眼睛，由主持人一个一个轮流引着他们去找自己的父亲，可以采取摸、闻方法，但不能说话和做其它暗示性动作。违反者取消资格。孩子找到自己的父亲父亲后就站在其背后，但不能摘下眼罩。接着完成下面几个孩子的找父亲父亲的游戏。

c)当所有的人都找到自己的父亲父亲后，就摘下眼罩看结果。

d)如果能准确找到自己父亲父亲，孩子将获得一份肯德基或麦当劳餐饮券，父亲将得到衬衣一件。其他没有成功找到自己的父亲父亲的孩子也将获得精美食品或饮品一份(5元左右)。

五、广告宣传及预算：

1、《_报》6月_ _日名片大宣传。预算金额：2000元

2、电台6月_ _日某一时段(待定)播出。预算金额：1000元

3、纸质宣传单5000份。预算金额：500元

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档