

三八妇女节银行活动方案策划 银行三八妇女节活动方案(实用5篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

三八妇女节银行活动方案策划篇一

一、活动主题：

喜迎“三八”真情回馈

为回馈广大新老客户长期对本行的支持，支行特举行喜迎“三八”真情回馈活动，借此活动提升提升我行的品牌知名度，提高服务水平，赢得良好口碑，为支行完成2017年第一季度及全年任务目标打下坚实的基础。

二、活动目的：通过本此活动，银行业务力争在2017年年初实现以下目标：

- 1、客户新增数量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。
- 2、储蓄余额净增300万元，网银激活率达到50%，理财销售量同比增长20万元。
- 3、圆满完成各项业务指标。

三、活动时间：

2017年3月5日-2017年3月8日

四、活动对象：

所有持我行银行卡、存折的客户和新开户客户。

五、活动内容：

1、活动期间，凡在我行办理定活期存款客户均可得到喜迎“三八”真情回馈活动赠送的礼品。

5.4%;样样高收益，等你参与。

六、成立活动领导小组

分工：活动期间，网点柜员统一佩带工作胸牌，增加员工亲和力，突出我行员工热情、亲切的服务形象。

由韩丹负责在网点统一悬挂宣传横幅，宣传展板；由吴晓明主要负责网点宣传咨询台的引导工作，引导客户进行有序的参加活动，积极做好相关领取奖品工作；由冯变强主要负责公司客户的接待与服务工作，积极引导公司客户，记录好公司客户的基本信息，引导公司客户进行有序的参加活动，积极做好公司客户的礼品领取工作。

前台当天的营业人员，积极开展网点优质服务工作，提高柜台办理业务的服务质量，做好客户的指导工作，切实提升网点服务形象。

不当班的工作人员，一名负责在门口的接待工作，切实做好对vip客户的引导工作和绿色通道服务。

另一名负责礼品的发放工作，及后台的服务工作。

网点信贷人员分别做好信贷客户的引荐工作，积极参与我行活动。

七、实施安排

1、大堂经理做好营业大厅的前期宣传工作。

具体要求：大堂经理披挂彩带，在大堂宣传并疏导客户。

理财经理披挂彩带，在大堂为等待办理业务的客户宣传并讲解理财产品。

2、与市分行个人业务部联系，利用信息库搭建短信宣传平台，对我行社保ic卡客户进行短信告知。

具体要求：与个人业务部安斌联系，利用短信平台为ic社保卡客户发宣传短信。

3、每天不当班人员进行各单位上门宣传。

具体要求：营业员分为两组，由行长助理代领每天不当班人员进单位，宣传我行各类产品并发送名片。

八、奖品设置：

品牌洗化用品，化妆品等女性用品。

活动期间，凡来参加我行举办的“喜迎“三八”真情回馈活动的`，均有礼品相送。

三八妇女节银行活动方案策划篇二

深入贯彻党的十九大精神，高举中国特色社会主义伟大旗帜，以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，全面落实科学发展观，围绕“加快有效发展、构建和谐职旅”主题，进

一步宣传男女平等的基本国策，建设先进性别文化，大力宣传公司各岗位涌现出的先进女员工集体和个人，积极开展主题鲜明、内容丰富、形式多样的纪念活动，激励女员工立足岗位、争奉献、建功业、求进步、谋发展，为推进职工国旅和谐稳定发展做出新的贡献。

1. 高度重视，全员参与。各部室负责人要高度重视此次“三八”主题活动，鼓励本部室员工积极参与各项活动，做好各项准备工作。

2. 选树典型，表彰先进。此次“三八”先进工作者评比活动，要把在各条战线上取得优异成绩的女工评选出来。评选出来的女先进工作者要有群众基础、有效益、有实绩。

(一)活动时间：3月2日-3月13日

(二)活动安排：

1. 组织女职工健康体检。为保障女工的健康权益，做好疾病预防，提高女工身体素质，在三八期间，组织全体女工进行妇科检查。

2. 开展各项先进女员工评比活动。

(1)爱岗敬业女标兵。2名。由各部门负责推荐1-2名政治坚定，作风优良、立足岗位、勤奋好学，吃苦耐劳，进步较快，为部门和公司发展辛勤耕耘的女员工。

(2)先进女工工作者。1名。由工会推荐确定的认真学习贯彻党的精神，忠实践行“三个代表”重要思想，热爱女工工作，热心为女职工服务，能结合本单位实际创造性地开展工作，切实维护女工合法权益的女工工作者。

(3)女劳动模范。1名。由各部门负责推荐、工会确定的政治

坚定、作风优良、在管理和基层服务工作中有突出表现，在公司两个文明建设中起标杆和模范作用的女员工。

以上各项先进女员工评比，需上报有关事迹材料至综合办公室。

3. 积极开展爱心帮困活动。“三八”活动期间，工会组织要走访贫困女工家庭，特别要关心女员工中患有特殊疾病、单亲困难家庭，及时了解她们的困难，通过各种渠道帮助解决困难。工会干部及各部门负责人要带头与困难女员工结对子，从精神上、物质上给予力所能及的关心和帮助，让她们充分感受到女工组织的温馨、职旅大家庭的温暖。

三八妇女节银行活动方案策划篇三

“三八”国际妇女节是一年一度的女性节日。随着现代社会女性地位的不断提高、女性独立经济能力日益增强，“女人节”也日渐成为一个倍受商家重视的“营销节日”，各个银行也纷纷推出系列令女性心动的营销推广活动。本次光大银行的“三八节”活动推广方案，就是针对特定节日氛围，利用消费者的心理，主动出击，精心策划，综合运用网点布置、互动营销、路演宣传、媒体推广等营销手段，进行的产品、品牌的推介活动，抢夺市场份额，提高产品的销售力，提升品牌的亲和力、影响力。

1、借势发挥、合作共赢。势单则力薄，光靠一己之力是很难达到“影响大”、“收效甚”的效果。哪怕达到了，对于自身的“付出”与资源的消耗也是显著而可观的。在一定投入的情况下，要想达到“高产出”、“回报优”的效果，“合适”企业之间的“联合”将是不错的选择。所以，此次活动光大银行可与一家大型商场连锁企业合作（如“友阿”），利用商场与自身在三八节期间共同的目标受众与节日设想，通过加大彼此之间的合作力度、整合各自的优势资源，进行强强联合、共同造势，在扩大节庆活动

影响力的同时， 进一步提高活动“产出” 所带来的效果。将光大银行和光大银行的理财产品更深入的展现给我们的目标受众， 让他们对“阳光理财” 有更深入透彻的理解。

2、 生动别致、 主题突出。 此次活动， 无论是在前期的宣导造势、 中期的趣 致游艺， 还是后期的精彩延续， 都将紧密结合节日 的特点和银行特色进行活动的开展。 整个活动将做到即循序渐进有的放矢， 又“张弛有度” 高潮迭起， 通过增强比赛互动和受众参与的方式， 最大程度的提高活动效果。 让我们的目 标受众能在一种轻松和谐的氛围下了解“阳光理财”、 熟识“阳光理财” 的产品特征， 进一步的加深光大银行的品牌认知度和产品记忆度。

“谁是最会理财的家庭主妇” 《家有财女》 《女“财” 有道》 在三八节当天举行“谁是最会理财的家庭主妇” 活动。 整个比赛活动将紧紧结合光大银行的企业形象和产品的特色进行设置， 如根据光大银行的 a 计划□ b计划和 e 计划的产品名 称和产品特点设置“理财问答”、“拼拼金状元” 和“如数家珍” 等。 力求达到生动活泼、 趣致有味， 让受众在轻松愉悦的环境中记住光大银行和光大银行的产品。

光大银行 阳光理财点： 商场面： 媒体线： 银行网点活动效果产品 特征品牌形象 媒体、 商场和银行网点的多方联动、 点线面的有机结合。 此次活动使用媒体高空轰炸、 商场配合联动和终端网点 pop展示的宣传推广方式。 通过商场对“点”、 网点连“线” 和媒体控“面” 来扩大我们的活动影响。 商场对“点”： 集合商场与光大银行此次活动目标客户 群的一致性和节庆目的统一， 我们可以在三八节“谁是最会理财的家庭主妇” 活动开始前的一个星期， 在商场（如“友阿”） 举办“庆节日 刷‘阳光卡’ 有奖回馈活动”， 并通过商场的广播将我们的活动信息目 标集聚似的“循回” 播报给我们的消费者， 即精准又到位， 投入、 实效兼而有之。 而且通过彼此加深合作与了 解， 光大银行还可以考虑在各连锁商场派驻人员 进行活动的宣传与组织，

并且为有需要的消费者现场办理银行卡业务（也可考虑现场办卡时附赠一些小礼品，如化妆四件套、广告化妆镜、修容套装或广告压缩毛巾等），进一步的增强合作效果和扩大活动影响。 网点连“线”：配合活动进行网点的布置展示与活动宣传（如网点海报、吊旗和 dm 单宣传等），利用终端 pop 的作用，进一步的增强活动声势。而在活动的前期，光大银行可在网点中宣传：只要在三八节前在光大银行的所有网点办理理财产品，均可获得玫瑰、贺卡、阳光摇摇牌、不锈钢餐具套餐或高级沙滩休闲椅等礼品，并且凭借所得到的贺卡还可参与三八节的路演活动抽奖。

三八妇女节银行活动方案策划篇四

3月8日至3月10日，推出182天/6万起/4、9%女性专属高收益理财产品，通过柜台面向女性存量和增量客户发售，数量有限，先到先得，售完为止。

3月8日对莅临网点办理金融业务的女性客户赠送鲜花一枝，先到先得，赠完为止。

3月4日至3月10日，青岛银行女性客户金融资产提升达标，可获赠百老汇电影票，具体活动内容详询各网点。

活动期间，凡持青岛银行卡的女性客户至以下商户刷卡消费享受免单或5折起的专享优惠。

3月4日至3月10日，金卡及以上女性客户至英派斯福州路店/香港东路店/正阳路店/贵州路店/东海路店，持本人身份证和青岛银行卡享受每天免费健身一次，每卡仅限一人。

3月4日至3月10日，女性客户持青岛银行卡至阳光百货二楼奥丽芙发装店，尊享英国奥丽芙(olive)发装6折起超值优惠。

三八妇女节银行活动方案策划篇五

喜迎“三八”真情回馈

为回馈广大新老客户长期对本行的支持，支行特举行喜迎“三八”真情回馈活动，借此活动提升提升我行的品牌知名度，提高服务水平，赢得良好口碑，为支行完成20xx年第一季度及全年任务目标打下坚实的基础。

通过本此活动，银行业务力争在20xx年年初实现以下目标：

- 1、客户新增数量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。
- 2、储蓄余额净增300万元，网银激活率达到50%，理财销售量同比增长20万元。
- 3、圆满完成各项业务指标。

20xx年3月5日-20xx年3月8日

所有持我行银行卡、存折的客户和新开户客户。

1、活动期间，凡在我行办理定活期存款客户均可得到喜迎“三八”真情回馈活动赠送的礼品。

5.4%；样样高收益，等你参与。

分工：活动期间，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。

由韩丹负责在网点统一悬挂宣传横幅，宣传展板；由吴晓明主要负责网点宣传咨询台的引导工作，引导客户进行有序的参加活动，积极做好相关领取奖品工作；由冯变强主要负责

公司客户的接待与服务工作，积极引导公司客户，记录好公司客户的基本信息，引导公司客户进行有序的'参加活动，积极做好公司客户的礼品领取工作。

前台当天的营业人员，积极开展网点优质服务工作，提高柜台办理业务的服务质量，做好客户的指导工作，切实提升网点服务形象。

不当班的工作人员，一名负责在门口的接待工作，切实做好对vip客户的引导工作和绿色通道服务。

另一名负责礼品的发放工作，及后台的服务工作。

网点信贷人员分别做好信贷客户的引荐工作，积极参与我行活动。

1、大堂经理做好营业大厅的前期宣传工作。

具体要求：大堂经理披挂彩带，在大堂宣传并疏导客户。

理财经理披挂彩带，在大堂为等待办理业务的客户宣传并讲解理财产品。

2、与市分行个人业务部联系，利用信息库搭建短信宣传平台，对我行社保ic卡客户进行短信告知。

具体要求：与个人业务部安斌联系，利用短信平台为ic社保卡客户发宣传短信。

3、每天不当班人员进行各单位上门宣传。

具体要求：营业员分为两组，由行长助理代领每天不当班人员进单位，宣传我行各类产品并发送名片。

品牌洗化用品，化妆品等女性用品。

活动期间，凡来参加我行举办的“喜迎“三八”真情回馈活动的，均有礼品相送。