

最新邮储银行七夕活动方案(通用5篇)

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

邮储银行七夕活动方案篇一

活动背景

在金融市场激烈竞争下，为打下属下邮政的一片天地，伴随转型重任，网点的乔迁暨开业活动的成功开展将大大鼓舞网点工作人员的士气，借助新网点有利的硬件资源，为转型工作的顺利蜕变奠定坚实的基础。

一、活动目的

通过此项活动大势渲染邮政品牌新形象，以现场造势及回馈客户活动来达到充分的影响力，吸引新客户、稳固老客户。现场收集新客户资料，通过优质的服务及后期有序的客户维护工作，将客户资源紧抓手中，以达到实现网点产能提升的最终目的。

二、活动时间、地点

开业活动时间：11月25日08：00开始

活动持续时间：月25日---27日

地点：南部县建兴镇牌坊街46号、建兴镇支行

三、活动前期准备工作：

(一)、客户资源:

电话邀约客户不低于500户、电话联系各村村干部广播宣传邮政开业活动、22号逢场散发dm单、23、24号地毯式走访商户发放dm单(每日下班前汇总当日电话邀约、联系村干部、逢场派dm单、随机走访邀约的商户具体的反馈数据,以达到统计当日实际意向参与开业时期的客户总数。24日最后制作数据参考表以预估开业时来访客户总数)。

(二)开业所需要的物质

1、花篮、氛围营造的多彩小气球、大红中国结、植物盆景、开业横幅、气拱门、开业当天鞭炮。

2、舞台、音响设备、话筒、活动当天播放的音乐(提前下载)

3、邀请腰鼓团队、游街活动展示板制作dm单页制作、奖项设置的爆炸贴

3、登记处凳子和桌子,礼品发放处凳子及桌子,免费抽奖处桌椅、抽奖箱2个,星级客户的标识标签,奖箱内乒乓球(设置不同奖品的奖项名称)、客户信息登记表、活动参与流程及须知的x展架。

4、所需的各类实物奖品的采购、

四、开业当天的活动流程时刻表:

1、7点所有岗位人员到位,检查各岗位负责人职责所需的物料是否安排妥当。

2、8点开业典礼正式启动,放鞭炮。放音乐

3、08:00--11:00腰鼓队巡街造势,广泛宣传邮政新网点乔

迁开业及活动信息。

五、开业当天人员分工及岗位职责内容

(一)、开业时营业厅室内岗位设置及人员分工：

1、营业厅室内登记来访客户信息处，负责人**a**；主要负责当日来宾的信息采集，另外对客户的星级系数进行识别(具体识别操作方式方法待定)，并发放对应的星级标示便签给与客户，然后指引客户到礼品领取处排队领取精美礼品。

星级客户系数的参考依据：

(1)、50万以上客户五星级客户

(4)、5-10万客户二星级客户

(5)、1-5万一星级客户

星级标示标签样式：五星级客户

2、礼品派发处，负责人**b**；主要核实客户手中星级系数标示便签上内容，发放对应星级的礼品；另外主要负责礼品的存放及安全，保管礼品及开业结束后对礼品总数的核算和归库。

星级客户系数的参考依据：

(1)、50万以上客户五星级客户赠送洗澡机一台

(4)、5-10万客户二星级客户赠送食用油或大米一袋

(5)、1-5万一星级客户赠送指甲钳1套

3、营业厅室内两位工作人员**c**和**d**负责流动解答和指引客户；

主要讲解当日开业的活动内容，引导客户到指定区域办理相应业务(vip客户引导至vip专柜办理，注要设别手持大量现金的客户指引到vip柜台);维持现场厅堂内的人流秩序，适当协助登记信息处a负责人的工作和礼品派发处b的工作。

(二)、开业当天厅外的布置及人员分工：

以下所有人员负责开业当天营业厅外景活动氛围布置：营业厅正门利用拱形门，通道铺上红地毯连接营业厅。租用婚庆公司音响，搭建抽奖小舞台。

2□f客户信息登记，对第一次来访的客户和非邮政的储蓄客户做信息登记;e邀请客户参与免费抽奖活动;j负责对免费抽奖的客户派发礼品，并负责礼品数量的补寄。

针对新客户的免费抽奖箱奖项设置：

一等奖□xxx;

二等奖□xxx;

三等奖□xxx;

幸运奖、谢谢参与口袋一份

针对已在厅内办理业务的老客户设置的幸运抽奖，奖项设置：

一等奖;xxxx

二等奖;xxxx

二等奖;xxxx

六、x展架软文：

(一)、活动主题：感恩回馈老客户喜迎笑纳新客户

开业礼献建兴邮政情系百姓

(二)、活动时间：年11月25日---11月27日

(三)、活动地点：南部县建兴镇牌坊街46号中国邮政储蓄银行建兴镇支行

(四)、参与方式

1、凡到访的客户，持本人身份证到登记处填写个人信息，可参与“免费抽奖”。

2、凡当日前来办理业务的客户(新客户和他行客户)，凭业务办理回执单及本人身份证到登记处填写个人信息后可获得星级客户精美礼品一份，详细标准请咨询大堂经理;并直接获得“幸运抽奖”机会一次。

3、凡长期支持邮政且应邀而至的的客户，凭本行业务凭据及本人身份证到登记处填写个人信息后，由大堂经理按照客户星级标准派送精美礼品一份;并直接获得“幸运抽奖”机会一次。

温馨提示：请来访客户注意安全，保持活动现场秩序，以便更好参与本次活动，谢谢!

本次活动最终解释权归中国邮政储蓄银行建兴镇支行所有

附：礼品准备清单

建兴镇支行开业活动礼品清单

设奖标准

奖品

数量

50万以上

洗澡机

10台

脚部按摩器

20个

茶具

20套

5-10万

食用油

20壶

5-10万

大米

20袋

1-5万

指甲钳

50套

进门有礼

刮刮卡及2元彩票

网点自备

邮储银行七夕活动方案篇二

在这个美丽盛夏，又迎来了浪漫的七夕节。为了感谢新老客户对高桥支行的支持与认可，我们利用传统七夕节在厅堂里开展了“美丽仲夏、与您共度浪漫七夕”主题厅堂营销活动。

为了能让更多的新老客户参与此次活动，活动前期在网点经理的组织和安排下我们提前跟新老客户统一发送了邀约来行的节日祝福短信。

为给客户一份浪漫甜蜜幸福的温馨感，一大早，我们将早已精心准备好的七夕节祝福写在了前台最显眼的电子显示屏上并给前来办业务的客户送上节日的祝福语，并且也提前准备了精致可爱的小礼品。随着一份份精美礼品在我们与客户之间传递，整个大厅都洋溢着节日的氛围和幸福的味道，看到客户脸上洋溢着喜悦之情，营业厅里的每位员工也觉得很快乐和甜蜜！

此次主题活动在全体厅堂同事的紧密配合下开展得井然有序，前台同事给过来办理业务的客户送上祝福然后把客户转介到理财经理处了解产品和领取节日礼品，柜台的同事也以此为契机跟新开户的客户推荐我行的手机银行、基金定投、定期存款等业务。通过这次活动，我们共吸引行外资金252万，营销存量客户购买理财195万，提升一位钻卡客户，四位金卡客户。

本次七夕营销活动，对我们进一步提升服务品质、强化客户粘稠度工作、加强客户对高桥支行的认可度都有很大帮助。

在今后的工作中，高桥支行还将进一步创新服务举措，提供更加体贴、更加人性化、个性化的优质服务，为支行业务的发展提供坚实的保障！

邮储银行七夕活动方案篇三

在七夕情人节即将到来之际，为回馈客户，xxx分行开展主题为“百年xxe生相伴”的个人电子银行情人节特别活动。

一、时间：20xx年x月xx日—x月xx日

二、对象：xxx分行个人网银和手机银行客户

三、内容：

(一) 免费开通网银，共享甜蜜好礼

3月xx日—xx日，个人客户持有效身份证件到xxx网点柜台同时开通理财版(或贵宾版)个人网上银行、手机银行和电话银行服务，可获德芙巧克力一份，情侣双人同开更有“心”喜。礼品数量有限，送完为止。

(二) 轻松动账交易，喜赢新年大礼

活动期间，个人客户通过网银和手机银行进行xx笔以上(含)指定交易即可获中奖机会。尊享奖x名，赠苹果ipad2平板电脑x台；乐享奖xx名，各赠西服熊精美u盘x个。

指定交易包括转账汇款、定期存款、网上支付、信用卡转账、代缴费、投资理财(含xx理财计划、外汇、黄金、双向宝、基金、国债、第三方存管、银期转账、b股银证转账)、结售汇、跨行现金管理等交易。

四、说明：

1. 本次活动交易数据以中行系统数据为准。2. 活动结束后□xx将在□xx晚报》公布获奖名单并向客户发送通知短信，请及时关注。获奖客户请携有效身份证件至网银开户行领奖。3. 本次活动两项奖项不同时获取，以价值较高的奖项为准。4. 所有礼品不能兑换现金，本活动最终解释权归xxxx分行所有。

【优惠链接】

20xx年3月xx日—3月xx日，手机银行理财版和贵宾版转账汇款执行优惠费率，除xx跨省卡卡转账按两折优惠(即转账金额的万分之六，最低x元，最高xx元)外，包括国内跨行转账在内的其他多项转账汇款全部免费。个人网银贵宾版客户转账汇款执行优惠费率，本币xx省内、跨省卡折转账免费、跨省卡卡转账x折优惠、跨行转账汇划x折优惠；外币境内汇划费全免，外币跨境汇款x折优惠(其中电讯费正常收取)。个人网银理财版客户转账汇款执行优惠费率，本币xx省内转账免费、跨省卡卡转账x折优惠、跨省卡折转账xx折优惠；外币跨境汇款x折优惠(其中电讯费正常收取)□(xx)

邮储银行七夕活动方案篇四

通过“浪漫七夕夜”这一主题，紧紧抓住围绕“有情人”这一心理，展开商品促销和活动促销，以吸引客流，提高知名度，达到销售的目的。大力推出“降价风暴”的降价促销活动，让消费者感到真正的降价优惠。

20xx年8月16日——8月20日

20xx年8月15日——8月20日

1、示爱有道降价有理

2、备足礼物让爱情公告全世界

“七夕情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠送礼品的节日，因此商品促销应以“情物礼品”为主题，饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等。各商场应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商品达到销售。

1、商品特价

情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让销费者感到真正实惠。

2、主题陈列：8月16日——8月20日

各店于正门口显眼位置做七夕情人节系列商品主题陈列，可以充分利用橱窗摆放，如没有橱窗的店面可陈列醒目位置。

要求：

a□七夕情人节主题陈列，以店内精美饰品为主要陈列对象；

b□各店必须包装至少11份以上的“饰品套系”用于主题陈列。

1、以头饰为主，现价按原有价位6—7折出售，美术笔手写醒目价签，凡购买饰品80元以上的顾客均赠鲜花一支。

2、制作“浓情头饰花束”售价表，提前准备包装盒，包装纸，做好包装工作。

3、免费送货服务，要求饰品超过100元，送货范围不超过2公里。

1、情人气球对对碰

制作100—20——，气球用于门店情人节气氛布置及购物赠送

（门店自行安排）。

费用0.155元/套。

2、会员卡赠送

凡购买情人节系列商品（不限金额），即可赠送会员卡一张。
（时间：8月16—20日）注意做好会员卡资料登记工作。

为加强活动的影响力，要做好相关宣传，以吸引更多的顾客积极的参与到节日促销当中来。各商场可在当地自由选择媒体。例：晚报、电视台字幕□dm投递等等。

邮储银行七夕活动方案篇五

二、活动时间:xx年8月12日

三、活动主题:岁月无声--真爱永恒

四、主题要素:古典情人节优惠服务

五、主题阐述:主题突出了金嘉利借中国情人节这一隆重主题，为顾客送去温馨浪漫的服务心愿。

六、活动地点:金嘉利店面及周边区域

七、主题传达表现:

贯穿于活动，形成主体表现。

有效地互动演绎及内容传达。

所有用品标示。

所有宣传表现。

社会影响与口碑传播。

八、活动概述：

九、活动预期目标

目标一：树立七夕期间活动影响力珠宝业强劲品牌。

目标二：通过本次活动，使公司形象和社会美誉度进一步提升。

十、活动诉求对象：活动地点区域针对人群。

诉求元素：温馨、浪漫和狂欢。

十一、活动形式：以温馨、浪漫、狂欢及游戏类活动为主，配合七夕中国古典情人节这一主题。密切公司与新老业主、客户之间的关系，树立公司口碑，增强客户对于及公司的认同。

十二、具体活动方案

1：吸乒乓球表演赛

主题：“吸引力”的秘密

所获奖项：最具吸引力奖

责任人：现场主持

获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

2、美丽的爱情传说

1) “缘”来的时候。

责任人:现场主持

获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

3:女士盖上红盖头为男士打领带。