

最新银行回馈客户活动方案策划 回馈客户的活动方案(精选9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。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

银行回馈客户活动方案策划篇一

4月20日—5月10日

为庆祝家具城二期开业，家具城从中国最大的家具生产基地——东莞引进流行时尚新款，厂商联合让利，首掀家具行业名牌折扣风暴，全场3-5折，套房家具2518元起！名牌，真的就这样便宜！

主题活动期间，凡在家具城当日全场累积消费每满500元即可参加抽奖一次，满1000元可参加两次，以此类推，多买多中，上不封顶。

奖项设置（100%中奖）：

一等奖：2名各奖名牌冰箱一台

二等奖：5名各奖名牌电动车一辆

三等奖：30名各奖名牌自行车一辆

四等奖：50名各奖精美电热水壶一只

感谢奖：若干各奖水杯或靚盆一只

家具城为方便广大消费者，特推出以旧换新、家具维修、送货上门、家具购买常识咨询等服务；旧家具最高折价500元。

主题活动期间，在家具城消费2000元即可享受免费“生活家”地板保养一次，每人每户限一次，限实木地板，可转让。

主题活动当天，家具城门前广场将举办精彩文艺演出，现场观众均有机会参加此项主题活动。竞猜价格最接近者为胜，获价值50元奖品一份。演出时间：主题活动当天上午10：00开始。

银行回馈客户活动方案策划篇二

民俗学家撰写的《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。大家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，既可以送给领导同事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。

材料：药店配的香料（白芷、川芎、山奈、甘松、丁香公、、沈香、艾叶、佩兰、、薄荷等）、干花、稻谷壳、丝绵、五彩绳、针、线、剪刀、铅华纸布料。

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x银行员工自己做的香囊。

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。大家先抽取几道问题，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，所以可以给大家一个小小的体验。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。所以分给大家雄黄酒，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行同事对端午节的认识。

5、小小心理测试——你是哪种粽子

给大家一个的娱乐游戏，放松心情。

银行回馈客户活动方案策划篇三

11月1日——12月1日五，前期宣传：

1、活动开始前两个星期，在客户群内公告通知；（备注客服电话）

2、活动开始前一个星期，在xx网打出活动的通知；（备注客服电话）

3、制作活动宣传单，在活动开始前的两个星期发给目标客户。

银行回馈客户活动方案策划篇四

xx网，全球首创订单营销平台，致力于为广大中小企业提供最新的需求信息，普及新的网络营销理念，让更多的中小企业通过电子商务平台来做大做强为己任，让网络营销真正的成为企业的营销利器。它由河南xx网络技术有限公司（以下简称xx公司）创建，总部xx[中国]网络技术有限公司设在香港。

xx网从创建以来，就受到社会各界的瞩目，“一站式”的网络营销方案更是得到了客户的广泛认可。为了回馈客户一直以来的支持和信任，建立一个良好的合作环境[xx网在这个金秋十月推出了回馈老客户优惠活动。

银行回馈客户活动方案策划篇五

为了增强活动的互动性，充分调动消费者的参与热情，达到预期的目的，本次活动设定以轻松趣味的游戏板块为主，在游戏中充分兼顾浦发银行企业文化和产品特色。通过不同奖励方式和奖品的设置吸引人气。

同时，本次活动加入现场服务环节。通过有奖现场办理业务，真诚邀请消费者在意见簿上提建议等活动，了解消费者需求，强化浦发银行的服务品牌。

1. 表演板块

开场舞蹈

特编舞蹈《东方卡之舞》作为活动开场舞蹈，舞蹈演员手持象征着各种浦发银行卡的kt板进行舞蹈，通过舞蹈时间吸引眼球，酝酿气氛。

浦发感恩舞蹈表演

由三湘支行员工特别奉献，排练舞蹈在游艺会现场进行表演，是三湘支行对客户们两年以来的支持和关怀表达感恩，具有特别意义(建议：手语舞我是真的很不错)

现场调酒表演

活动临近结束时，邀请调酒师进行调酒表演，斟满香槟塔，让员工与现场消费者一起，共庆浦发银行三湘支行两周年生日快乐。

2. 游戏板块：

抢答游戏

舞蹈结束后，演员手中的kt板集中到主持人手中进行第一个问答游戏：针对手中每张不同的卡设定相关问题进行抢答，送出第一批盖章兑奖凭证(即游艺盖章资料)。

投球游戏情满三湘

在银行前坪设立背景板，图案背景为长沙市网格地图，上面依据浦发银行网点分布情况，设立5块可翻动的kt板，kt板用浦发各种产品构成，其余大部分空白网格不可翻动。邀请参与者进行投球游戏，将手中的皮球每投进银行网点的空格内一次即可获得盖章兑奖凭证一张，每人三次投球机会。表现的是浦发银行回馈客户，客户投入浦发的意义。

记忆游戏欢乐寻宝：

由工作人员先展示浦发各种银行卡，并提示观众记忆，1分钟后将卡收起。然后依据每张卡提问，观众要在一堆kt板卡样中选出对应的一张，例如(提问：东方借记卡?观众就挑选出相应的一张)，每挑中一张可得盖章兑奖凭证一枚，每人三次机会，限时30秒。

浦发飞行棋

飞行棋是一种大众的游戏，在这里与浦发的各种产品和业务相结合。由一根长绳子构成路线图，在路线图上分别以浦发各种产品和业务命名点，中间部分点划为水池、高山等，依据飞行棋的玩法，掷骰子决定行进步伐。每次由5-8名观众同时游戏，每到一个产品点则取走地上的产品标志，最终取得标志最多的为第一名，先到达终点的为第二名，分别获得三枚和两枚盖章兑奖凭证。

幸运触摸

现场设立一个背景板，中间是浦发三湘支行的照片标志，消费者手拿象征东方卡的kt板，蒙上双眼，原地转三个圈后，要将手中的kt板贴到背景板上三湘支行上，完成任务的可以得到一枚盖章兑奖凭证。

客户抽奖

浦发东方卡的客户，填写资料进行抽奖，资料上半部分为活动宣传和游艺盖章处，下半部分为填写卡号和电话号码，以作为抽奖凭证。

注：现场应准备糖果若干，不断发给现场的儿童，在吸引儿童的同时引起家长的关注，从而保持现场人气。

3. 服务板块

现场办卡申请：

在活动中开辟半小时，浦发银行对信用卡进行推介，并邀请消费者现场填写信用卡申请。

资料，对每位完成资料填写的消费者，发放三枚盖章兑奖凭证。

现场业务受理：

在活动时间内，营业厅同时对外开放，现场接受存款和开卡业务办理。凡存款额度1000元以上赠送4.5l金龙鱼油一瓶，限量20瓶；500到1000元赠送2l金龙鱼油一瓶，限量40瓶，其余不限额度，均可获盖章兑奖凭证三枚。

现场建议聆听：

拿出银行内准备的客户意见簿，真诚邀请消费者在上面发表自己的看法，通过工作意见

和建议的收集，建立完善的服务标准，巩固品牌形象。

4. 奖励板块

奖励规则

1. 确定盖章兑奖凭证，即盖有浦发银行活动章的印刷品，用于活动过程中发放。
2. 参与游戏获得胜利的消费者和参与现场信用卡申请的客户均可获得盖章兑奖凭证
3. 活动中和活动结束后，消费者均可凭凭证数目兑换相应礼品，凭证由活动组收回。

4. 确定凭证数目与兑奖等级，提前公示告知，浦发银行三湘支行对本活动享有法律范围内

的最终解释权。

奖品设置

1. 盖章兑奖凭证集齐3个可换取精美小礼品一份，每5个可换取精美玩具一个，每10个

可获得2l金龙鱼油一瓶，并可参加幸运抽奖。

2. 浦发东方卡的客户，填写资料后可直接参与幸运抽奖，并获得盖章兑奖凭证一个。

等奖三名，各奖价值188元礼品；幸运奖5名，各奖4.5l金龙鱼油一瓶。

银行回馈客户活动方案策划篇六

增加美容院的知名度，吸引更多的消费者。

温暖、感恩！

xx年11月24日至27日

会员优惠、附赠促销。

美容院所有会员顾客和消费满200元的顾客。

活动一：金秋感恩价—感恩篇11月24至27日，为美容院“尊贵感恩会员节”，在感恩节那一天上午10时开始，美容院在其门口举办“xx年尊贵感恩会员节回馈”，可参加抽取、产品大派送、迎接感恩会员免费试用等等。

活动二：真情感恩礼—礼包篇感恩节期间，每天进店前100名顾客，购物满20元即可凭票到一楼总服务台领取感恩大礼包一份。

活动三：感恩宣言—祝福篇感恩节，感恩礼、感恩价、感恩心，在这感恩的时刻，让我们在感恩长卷上留下自己对亲人、友人、爱人的祝福，表达我们感恩的心。

活动四：非会员消费满200元者，均可享受9折优惠，并免费赠送会员卡一张和精美礼品一份。

银行回馈客户活动方案策划篇七

凡在活动期间：

- 1、购买6张客户卡，送价值600元普通的账户基础服务一年；
- 2、在客户工厂账户充值1000元，即赠送价值600元的普通账户基础服务一年；
- 3、在客户工厂账户充值1500元，即获取价值1500元的管家式服务一年；
- 4、在客户工厂账户充值20xx元及以上者，即可获赠特众广告三种任选其一3个月地区定向xx网广告位置一个月需求定向一个月即时定向5、品牌位赠送加入“xx经验专家”的老客户，在活动期间回答问题超过15条以上者，均可获赠1个月的xx网品牌位；加入采买合作伙伴的老客户，在活动期间发布采购信息达10条以上，或发布采购信息总价值达3000元以上者，均可获赠1个月的xx网品牌位。

更多详情请咨询xx网客服电话：

银行回馈客户活动方案策划篇八

- 1、大门口铺设大红地毯100m²以红色衬托开业时的喜庆气氛；
- 2、入口处设置大型充气拱门1座。或灯笼柱子1对。大气不凡、雄伟壮观。拱门上面粘贴内容为：“热烈祝贺中国xx银行隆重开业”
- 3、红毯的两侧摆放若干花篮。充满温馨、吉祥、喜庆；
- 4、大门口前安装卡通一对。寓示鼠年“旺狗献瑞。吉祥生财”的祥和气氛。

（二）楼体布置：

- 1、大楼悬挂祝贺语直幅若干条；
- 2、银行前面或楼顶施放祝贺语氢气球若干个。
- 3、大楼往下拉若干三角彩带。

（三）营业厅布置：

- 1、厅内放置若干盆景鲜花。亲和自然、时尚温馨；
- 2、天花板悬挂金融套餐pop²
- 3、厅门两侧可设置有关服务项目和特色的展板。
- 4、门楣上悬挂吉祥、喜庆的大红灯笼。

银行回馈客户活动方案策划篇九

xx大厦至20xx年正式销售至今共销售全部住宅共271套，可售

房源104套，目前可售房源分布情况为：159-166平方米占总可售房源46%，楼层分布均为13层以上，82-137平方米占可售房源54%，楼层分布为18层以上，由此看出目前可售房源在大面积及高楼层上，在预售许可证已经拿到的情况下，针对目前市场情况及现有情况，做出开盘方案。