

2023年银行端午活动主持词 银行春节厅堂活动方案(汇总6篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。相信许多人会觉得范文很难写？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

银行端午活动主持词篇一

(1) 中银都市卡发卡营销活动(全省性)主题：“中银都市卡——幸福就在你我左右”

“你办卡，我充值”□20xx年12月20日至20xx年3月20日期间，成功申领中银都市卡，缴纳首年年费，并在20xx年4月30日前刷卡消费5次的客户，中国银行江苏省分行在20xx年5月中旬，将向其申请表中填写的手机号码充值100元移动话费，并免除其次年年费。通过开卡礼的回馈，打消客户对中银都市卡收取年费的抵触，将市场中大量潜在年轻客户转化为中银都市卡有效持卡人，调整卡户年龄结构，树立年轻族卡品牌形象。

(2) 中银卡用卡营销活动(全国性)

主题：“刷卡无限额，中奖送电脑”

20xx年12月20日至20xx年3月20日，所有我行中银贷记卡、中银长城人民币信用卡不限金额，不限币种，刷卡即可获得抽奖机会，每天送出3台笔记本电脑！活动细则如下。

1、适用中银系列信用卡及中银长城人民币信用卡客户。活动期间，每日通过抽奖产生一名中银信用卡幸运客户、两名长城人民币卡幸运客户，每人均可免费获得一台由中国银行赠送的笔记本电脑。

2、抽奖规则简单。不限金额，不限币种，每笔有效交易均有机会参加抽奖。

3、每位中奖客户仅限领取一份礼品。筛选条件。

(1) 交易类型：仅限取现或消费，剔除房地产类、金融类、转账类、汽车类、批发类、学校类、慈善机构类、金融机构类、政府机构类等商户的消费。

(2) 账户状态：剔除欺诈、中银系列信用卡m3以上（含）、长城信用卡逾期60天以上（含）的卡片。

4、统一配送，节约成本。中银卡客户奖品由总行于每月汇总中奖名单后10个工作日内配送至客户，具体方式将与电脑供应商协商，配送截止日暂定20xx年3月31日，逾期未配送礼品由总行统一处理。配送时应验证客户证件及卡号，以免出现冒领。

(3) 本地专属活动

1、苏州分行活动

”泰华联名卡刷卡满即送”（待定）时间：12月26日至1月1日

2、各县支行活动（待定）

各支行可以按照以下三种模式进行策划：

a□刷就“送上送”模式：我行与金鹰国际、即将与泰华商场店庆采取的营销模式，即只要持卡人在商场刷卡消费，就在原商场消费满一定金额送礼券的基础上加送礼券，加送部分由我行承担。如金鹰12月15日至12月18日周年店庆时消费满300送188，而中银金鹰联名卡刷卡消费则满300送200。

b□折扣现金模式：我行与欧尚超市店庆采取的营销模式，即持卡人刷卡消费就享受一定优惠折扣，商户回扣不变，折扣部分由我行和商户各承担一半或另行商定。如我行持卡人苏州欧尚超市在12月1日至12月31日周年店庆时刷卡消费享受98折优惠，由超市直接将折扣现金返回给持卡人，2点折扣则由我行和欧尚各承担一半。

c□闭店销售模式：太仓支行与太仓五星电器、吴江支行与盛泽五星电器分别采取的闭店销售模式，即商户在一定时间内只对我行持卡人开放，并且享受一定优惠折扣。如吴江盛泽五星电器于12月10日下午4点到晚上10点对中行持卡客户实施闭店团购，参与团购客户均获赠100元购物券，此购物券由五星电器提供，可在最后成交价上抵用现金。

各县支行举办的营销活动，分行卡部将根据活动开展情况、广告宣传情况给予不高于活动营销费用总额的50%进行补贴。活动营销费用仅指开展活动所需要支出的礼品费用。活动宣传费用（包括但不限于广告宣传费、宣传品物料制作费等）由各县支行在各自的专项宣传费中列支，或利用支行现有的广告宣传资源。分行卡部将不再对各支行的宣传费用进行补贴。

本次活动宣传根据宣传主题区分各类宣传渠道，分行卡部负责组织苏州城区的所有宣传工作。5家县支行必须根据时间表进度，利用各自的'宣传营销渠道进行宣传。分行卡部对各支行开展活动支出的活动营销费（礼品费用）的补贴额度，将视各支行活动宣传开展程度进行补贴。具体活动宣传及责任安排如下：

（1）活动营销费用

本次活动中的“中银都市卡发卡营销活动”、“中银信用卡用卡营销活动”产生的礼品费用分别由省行及总行承担。

本次活动中的本地活动产生的活动营销费用（含5家县支行），由本部及县支行共同承担。预计分行承担20万元，由县支行配套承担合计10万元。

（2）宣传费用

1、宣传物料费

a□中银都市卡发卡营销活动：

网点写真海报：190张，每张30元，总计5700元

宣传单页：30000张，每张0.15元，总计4500元

代发工资户、小区小海报：1000张，每张3元，总计3000张b□

中银卡用卡营销活动：

网点写真海报：190张，每张30元，总计5700元

2、广告宣传费

苏州城区所有广告宣传资源采用分行办公室xx年媒体广告采购项目（具体执行情况，须经过商议后决定。如办公室无法根据上述广告宣传要求安排广告宣传项目的，分行卡部将视情况自行追加相关广告费用投入）。彩信宣传费用由卡部承担。

支行所有广告宣传，应由支行银行卡条线主动向行内争取资源或自行安排宣传营销项目。相关费用自理。

分行银行卡部在本次活动中预计支出总费用约为：22万元。

xx年第一季度实现中银都市卡发卡10000张，银行卡直购额达到8.5亿元。

银行端午活动主持词篇二

端午节是古老的传统节日。

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。

XXXX年XX月XX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。

银行端午活动主持词篇三

20xx年12月23日至12月24日，12月30日至08年1月1日农行携手全省20多家知名商户开展刷贷记卡满就送(减)活动，在商户优惠打折的基础上，刷贷记卡单笔消费满400或300元即送40或30元。同时在08年1月、2月收到的单月对帐单消费累计金额满2008元，送奥运纪念品一个，每张对帐单限换一个，先到先得，送完为止。

银行端午活动主持词篇四

- 1、给银行的信用卡用户带来更多消费便利和优惠。
- 2、丰富传统节日的庆祝气氛，刺激消费。
- 3、利用现有资源，调动清谈时段的营业潜力。
- 4、凝聚消费合力，调动全民积极性，一站式捆绑消费；活动对象：市现有签约信用卡(含借记卡)用户。

二、活动定位

在端午来临之季，根据信用卡的消费类别——单笔消费和分期消费，以及现有的合作商户，从衣，食，住，行，为客户 提供全方面一站式服务。

三、活动内容

1、迎端午，送“新”情

(1)活动内容：年月日至年月日，凡持年新申请信用卡(准贷记卡、贷记卡)消费，单张卡片刷卡消费满三笔，每笔刷卡满元，即可获赠时尚水杯一个，活动期间每卡限领一个。

(2)兑奖流程：领奖地点：银行营业部银行卡中心一楼专柜；
领奖方式：持卡人需凭年新申请信用卡pos签购单、购物发票和本人有效证件到指定领奖地点领取；兑奖时间：活动结束后，持卡人可于年月日至年月日(节假日除外)到指定地点兑奖。

(3)注意事项：活动期间每卡限领一次；奖品数量有限，先到先得，赠完即止。

2、“端午乐百姓，福万家”

端午节购买商品碰到“钱紧”怎么办?为信用卡持卡用户在节假日能更加方便的购买自己称心如意的商品，特在端午期间，为各信誉记录良好的用户提升临时额度，以满足假日的刷卡需求、临时额度期限截止至年月日、若提供的临时额度还满足不了用户的需求，还可以致电到银行客服，银行将可以为用户再提升临时额度值。