

2023年银行开门红活动方案策划 银行营销活动方案(优质8篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。方案的格式和要求是什么样的呢？以下是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

银行开门红活动方案策划篇一

一、活动主题：“新春社区行精彩巧亮相”

即将离去的20xx年，我们携手并肩取得了丰硕的成果，即将到来的20xx年充满竞争与希望，我们豪情满怀同时也坚信，我们在一起还会创造出更多奇迹！

时间:20xx年12月26日14:00—18:00

畅饮地点:温魅餐饮时间:14:00—15:20

唱响地点:温魅ktv时间:15:30—18:00

各小组成员:

a□徐

b□

c□

d□

e□

畅赢备注：

a□各小组选组长一名，小组名称、口号由各小组确定；

b□各小组备选一名高、中、低音选手一名；

c□各小组选出一名评委；(评委不参与比赛)

d□各小组限增加一个名额，于12月24日12时之前到人力资源部报名；

e□备选曲目：

高音：美声《青藏高原》《我爱你，中国》流行《飞的更高》
《死了都要爱》《大海》

歌手：韩红、阿信、张雨生、祖海、宋祖英

歌手：周冰倩、陈奕迅、张学友、萧亚轩、刘德华

歌手：梅艳芳、许巍、阿桑、蔡琴、张宇、郑中基、伍佰、阿杜

以上歌曲为备选曲目，只做参考。

f□奖项设置：小组前三名(标准：高、中、低三组比赛者得分)(3名)、个人(高、中、低音各一名选手)(3名)、台风(1名)、才艺(1名)、组长(1名)、小组名称(1名)、口号(1名)、游戏提供(1名)

g□评分标准

歌曲的完整，在唱歌过程中不跑调，离调，不错词，歌词吐字咬字清晰(4分)

正确把握歌曲的旋律和节奏，气息、技巧把握到位(3分)

理解歌曲内涵，把握对乐曲旋律及歌词理解情感投入到位在处理上有自己独到之处(1分)

不看歌词(1分)

选手的整体造型、台风与现场观众及主持人的现场互动(1分)

(最终得分为现场评委打分的平均分，精确到0.00)

银行开门红活动方案策划篇二

班级大合唱、亲子游戏、自助餐活动

1、通过活动感受新年的气氛，能和家人共同参与到活动中来，增进家长、幼儿、老师之间的感情交流。

2、体验节日的快乐氛围。

3、简单了解节日的来历，知道其全称、日期和意义。

1、选好大合唱歌曲《小星星》，伴奏音乐带、制作小星星饰物。

2、制定游戏活动的内容。

3、通过班级论坛、成长档案方式，提前告知家长班级“迎新年”活动时间及相关内容、家长需配合的`方面等。

活动时间：12月31日上午8：30——12：00

一、老师带幼儿、家长去操场入座。(8：30——8：40)

二、“亲子大合唱”：《小星星》。

1、服装要求：女小朋友大红色毛衣、男孩子白毛衣，裤子一律黑色。家长黑色衣服即可。（孩子毛衣宽松些里面可多穿些衣服）

2、歌词：一闪一闪亮晶晶，满天都是小星星，挂在天上放光明，好象天上小眼睛，一闪一闪亮晶晶，满天都是小星星。

3、演唱方式：第一遍歌曲家长和孩子齐唱；第二遍不唱，随音乐节奏说歌词；第三遍分角色唱，女孩子先唱前两句（一闪一闪亮晶晶，满天都是小星星），男孩子接唱后两句（挂在天上放光明，好象天上小眼睛），最后两句家长和孩子齐唱（一闪一闪亮晶晶，满天都是小星星）。第四遍歌曲家长和孩子齐唱。注意：每段歌曲中间有间奏，大家随音乐摇晃手中的小星星即可。

4、请家长在家和孩子一起学唱，也可利用接孩子时间和孩子一起练习。

三、亲子游戏：《丢手绢》

活动目的：乐意参与游戏活动，让家长感受童年的乐趣，共同体验游戏活动的快乐。

活动要求：活动前教会幼儿做此游戏，知道游戏规则，在亲子游戏活动中可围成两个圈进行。

自助餐活动：《水果拼盘大赛》

1、要求：本次班级的自助餐活动重点围绕请家长和孩子一起现场制作“水果拼盘”，家长可提前通过上网、相关书籍、向别人请教等方式构思好自己的创意，结合迎新年活动为自己的拼盘取一个有意义的名字，我们将评选出一、二、三等奖，参与家庭都有礼物颁发。注意：活动当天请家长自备材料，如带来自己所需要的不同水果（较大的水果可带所需要的

部分)、水果刀、可摆放的大果盘、吃水果的叉子(大人、孩子用)等。

2、其他事项:

1) 本次活动每户家庭必须由一位家长参加, 请家长提前上报参加人数。

2) 请乐怡家长购买奖品, 乐金柯家长订购“新美心”食物, 陈弛家长购买一次性餐盘、杯子等。

3) 告知家长活动评选规则, 通过唱票宣布获胜家庭, 现场颁奖。

结束

银行开门红活动方案策划篇三

自从今年5月份某公用事业单位委托珠海工行、建行代收费用以来, 前来该局各营业所以现金缴纳费的客户的数量正渐渐减少, 从6、7月两个月的统计数据分析, 前来该局各营业所以现金缴纳费用的客户平均占16%, 银行收取现金费用的收入占某公用事业单位费用现金收入的40%, 数据表明该局推出的银行代收费用政策已初见成效, 基本上达到了第一阶段的宣传目的。

调查中也了解到, 由于银行代收费在执行过程中, 存在着一些银行营业网点等候时间过长、银行营业人员不熟悉操作规程影响交费等题, 导致有些客户仍然不愿意到银行交费, 而且, 有些客户对某公用事业单位不收费改委托银行收款的政策仍存在不理解和抵触的情绪, 向某公用事业单位甚至市政府部门投诉, 给该局抄表员、窗口收费员和局领导增加了不少压力, 或多或少地影响了各营业所的正常运作。

据统计，目前有约15000户客户仍然不愿意到银行交费，常到各营业所以现金缴纳费用，这些客户占缴费用户总数的4%左右。此数量虽然不算很大，但是，仍然有必要提高警惕和重视，想方设法鼓励他们到银行交费。

因此，为了进一步深入持续推行银行代收费的政策，加快减少某公用事业单位各营业所窗口人工收费的压力与降低经营成本开支，提高服务质量，本方案提议举行“交费到银行”为主题的调查宣传活动。

了解仍然不愿意采纳到银行交费方式的用用客户的原因，为下一步工作提供第一手参考资料，再次宣传“交费到银行”的政策，鼓励人们“交费到银行”。

20xx年x11月

交费到银行真安全又方便

仍然不愿意到银行交费的15000户客户。

向不愿意到银行交费的客户发送调查函，了解其不愿意采纳到银行交费方式的原因，并向回函的客户赠送礼品。

以邮资信封装置调查函，向15000户客户邮寄。

以邮资片制作调查回函，客户填妥调查回函，无须粘贴邮资可直接邮寄回某公用事业单位。

邮资封片即邮资明信片 and 邮资信封，是在普通明信片和信封的基础上发展起来的，其直接将邮资印在明信片和信封，极大的方便寄信人，并在指定的位置可发布企事业单位的广告，是一种新型的广告媒体。邮资封片是邮政部门的专营业务，任何单位与个人不得随意经营。

邮资封片的特点：

- 1、权威性：由国邮政局统一发行，具有防伪功能和一定档次。
- 2、广告性：可在指定的位置发布企事业单位的广告内容。
- 3、方便性：含有邮资图案，免去粘邮票的麻烦。
- 4、收藏性：精美的邮资封片还是集邮爱好者的收藏品。
- 5、纪念性：为重大事件发行的邮资封片还具有纪念历史的作用和意义。

制作15000枚调查函（邮资片）

规格：正副片均148x100毫米

银行开门红活动方案策划篇四

20xx年6月xx日四天

售楼处内

用礼品券形式发放给近期拓展的意向客户、会员客户，及少量泛客户，计划发放客户200组。

线上推广：只推广活动销售信息及来访有礼，不推广礼品券信息

线下推广：针对意向客户可告知来拿礼品券

电话告知：拓展组以及案场销售进行电话通知，针对客户来访计划分配给各职业顾问。

1. 包粽子展示（19-20日两天）：活动提供2名现场包粽子老师（该人员最好能包出不同性质及不能材质的粽子），及所需要的材料（粽叶，线绳，糯米，花生米，蜜枣等），进行现场展示；针对来访客户可跟随老师学习如何包粽子，客户包好的粽子可自行带走。

2. 端午民俗体验：端午节的传统民俗有挂艾虎、画额、佩长命缕、做香包、

跳钟馗、五彩丝绕手足腕、饮蒲酒、雄黄酒、朱砂酒等等。现场挑选两到三个民俗文化进行互动，例如，现场制作香包，擦拭雄黄酒、画额等来感受端午民俗。

3. 公开认筹：从6月13日起至22日止，凡活动期内认筹客户均可享受日进二百金活动。

4. 来访有礼：凡到访登记客户均可领取精美粽子礼品一份。

5. 活动期间凡成功购房客户均送夏凉被礼品（同上房礼品相同）。

活动总指挥□xx 活动总策划□xx

银行开门红活动方案策划篇五

尊敬的各位领导、各位企业家：

大家下午好！今天我们非常荣幸地邀请到了多年来一直关心、支持我行发展的市政领导及新老信贷客户朐友，莅临今天的客户答谢会。

首先，请允许我代表建设银行xx支行的全体员工，对各位嘉宾的光临，表示最热烈的欢迎和最衷心的感谢！长期以来，建设银行xx支行认真落实科学发展观，以强烈的大局意识和责

任意识，坚持以市场为导向、以客户为中心的经营理念，强化客户至上，注重细节的'朋务宗旨，紧紧抓住支持地方经济发展的目标丌动摇，丌断深化金融改革，积极推迀金融创新，劦力改善金融朋务，切实促使货币政策不地方经济发展有机结合，有力地支持了xx市经济的快速发展。

年，建设银行xx支行年归入省分行直管，朋务产品丌断创新，朋务能力大副增强，信贷投放力度也大大提高。

2009年，我行信贷投放6023万元;年，我行完成全市第一笔项目贷款，全年实现信贷投放21328万元;年，我行信贷余额首次突破3亿元，至11月底已完成投放30562万元。

当然，我行信贷业务的发展离开开xx经济的快速发展，离开开市委、市政府的正确指导，更离开开列为企业家的诚心支持，在此，我再次代表建设银行xx支行对各位表示最诚挚的谢意!建设银行是一家以中长期信贷业务为特色的大型国有商业银行，工业项目贷款和房地产开发贷款是建设银行的传统优势产品。

近几年来，建设银行逐年加大对中小企业的支持力度，先后推出了“速贷通”“成长之路”等中小企业信、贷品牌。

为满足丌同类型中小企业客户的融资需求，建设银行又推出了小额无抵押贷款、小企业连带联保贷款、小企业互劣通贷款等业务，2011年，这些产品也开始在全省迀行推广，我行目前正在xx境内寻找目标客户，以期实现新信贷产品的突破。

结算产品方面，我行企业网上银行使用方便、转账快捷、安全性高，另外，本年度我行还率先推出了可对企业资金实行分类管理的对公账户一户通、可以在自助取款机上转账、取现的结算卡等新型结算产品。

金融产品日新月异，我们将秉承以客户为中心的经营理念，

在加强自身创新的同时，及时把建设银行最新、最好的产品和服务带到xx□为xx市的企业和民众创作更多的便捷和价值。

建设银行xx支行正处于快速发展时期，我们的管理和服务难免会有一些不尽如人意之处，对于我们不足之处，希望大家提出意见和建议，我们将认真改进，使我行金融服务再上台阶。

最后，在新年即将来临之际，向大家拜个早年，祝各位领导身体健康，万事如意！祝所有企业家事业蒸蒸日上，财源广进！谢谢大家！

银行开门红活动方案策划篇六

“中行卡五一献礼，?金?喜来找你！”

二、参加活动卡种

长城系列信用卡、中银系列信用卡

三、活动时间

4月30日-5月3日

四、活动内容

(1) 一重礼——“商场、超市购物大抽奖”

活动期间，在指定商场、超市持卡累计消费满一定金额即可参加商场、超市大抽奖活动。

万亚商场标准：当日单笔消费满500元即可参加商场抽奖活动，活动中将抽出5名幸运客户，每人奖励500元商场购物券。

时代超市标准：单笔消费满99元即可参加抽奖活动，每个超市将抽出50名幸运客户，每人奖励价值100元超市券。

（2）二重礼——刷卡赢“金”活动

凡活动期间，消费累计满3000元即可参加抽奖赢“金”活动（房地产类、汽车类、批发类、医疗教育类、慈善类、政府服务类交易不参加本次活动），该抽奖活动按发卡归属地进行抽奖，吴江奖项设置如下：

特等奖1名奖励10g金条一根

【范例】

一、活动目的

营造良好刷卡用卡环境，提高持卡人用卡意识，培养市民用卡习惯，让更多市民能够享受银行卡这一新型结算工具所带来的便利，方便群众生活。

二、活动时间

12月1日——月30日

三、活动组织

本次活动承办单位仪征市银行卡工作领导小组办公室、江苏仪征农村合作银行、中国工商银行仪征支行、中国农业银行仪征支行、中国银行仪征支行、中国建设银行仪征支行、交通银行仪征支行、中信银行仪征支行、江苏银行仪征支行、仪征邮政储蓄银行，扬州银通公司（协办），中国银联江苏分公司提供技术支持。

四、宣传主题

刷银联卡，安全健康，时尚的选择。

五、活动规则

2012年12月1日—2012年12月30日，凡持卡号“6”字打头的银联标准卡在仪征市辖内指定商户刷卡消费68元（单笔交易）以上的持卡人均有机会获奖，奖项如下：特等奖1名，韩国游（6000元等值奖品）

一等奖30名，各奖励400元等值奖品

二等奖90名，各奖励200元等值奖品

三等奖1200名，各奖励10元等值奖品

兑奖方式：持卡人联机抽奖奖项凭标有“仪征市银行卡活动x等奖”的签购单到仪征银行卡管理办公室领取（仪征市解放西路106号人民银行内），咨询电话82660688，兑奖日期为中奖次日至2012年12月31日——2013年1月30日止，兑奖期间的工作日星期一上午8：30—11：30，奖项逾期不领者，视作放弃领奖。

银行开门红活动方案策划篇七

腊八节在我国有着很悠久的传统和历史，而我们的孩子对这些习俗和节日不甚了解。所以我们生成“腊八节”这一节日主题课程，让学生从多方面了解腊八节的习俗和饮食习惯，能积极的参与到活动中，学会关爱需要帮助的人们，在寒冷的冬天，感受节日带来的温暖和快乐。

“我们一起过腊八”（如：腊八话粥、腊八话感恩、腊八话民俗，腊八话……）

结合中国传统节日，宣扬传统文化和孝亲敬老尊师之道，促

进家校融合。

1、组织少先队员代表与敬老元的爷爷奶奶一起品腊八粥，营造温暖的腊八节氛围，通过传统文化的学习和敬老活动让学生感受腊八节背后的中国传统文化。

2、请家长和学生一起熬制腊八粥，品腊八粥，讲述腊八节故事，通过孝亲礼仪的宣扬，促进家校融合，同时感受快乐生活、珍惜幸福生活。

1、听广播：广播时间开展“我们一起过腊八”的专题广播。

2、请同学们积极参与腊八节的活动，通过学校提供的关于腊八节的资料了解腊八节的故事，谈感受、话感恩，了解中华的传统文化。

教师要利用传统的节日资源，充分挖掘教材的教育功能，综合运用各种教学手段，加深幼儿对腊八节习俗的理解，感受腊八节的欢乐。在教学过程中，教师能注重给学生创设一个轻松活泼的活动氛围，给予学生充分的表达自由和动手机会，采用开放式的教学方法，注意动静交替，让学生们始终积极参与活动。最后，祝学生能够在这轻松的活动氛围中期末考试顺利。

腊八活动方案

农历春节即将拉开帷幕，商业年度巅峰时刻来到。通过商品组合、风俗习性和市场需求等对商场商品进行整合，配合一些节日性活动链接刺激消费者的关注和信赖，促成业绩的高升。

销售工作重点和促销活动：元旦活动后至春节期间应环环相扣，分段拟定不同的促销重点和主题，这样才能把人气和商品营销完美的结合在一起。

第一时间悬挂起大灯笼和陆续进行春节装饰物的安装，进入腊八节开始播放新年到等音乐。此时间段促销商品重点可放在圣诞·元旦库存清理上，采购配合洽谈部分单品买赠、单品折扣、组合销售等活动。

x月xx日腊八节之前所有的春节装饰、年货大街装饰、商品陈列氛围营造完毕。本时间段对年节销售和门店形象至关重要，保证低价形象以吸引客流让顾客产生此处可买到便宜年货的感觉。

3、年节团购手册建立，把酒、肉、干果等礼盒和大礼包进行对外团购引导。

pr活动：甜蜜换购省钱新一季

x月xx日-xx日，一次性购物满58元，即可至活动区参加甜蜜换购活动，每人每票最多换购2款精品，精品有限换完为止！

加1元换购价值3元xx商品一个

加5元换购价值8元xx商品一个

加10元换购价值15元xx商品一个

加15元换购价值25元xx商品一个

加20元换购价值40元xx商品一个

具体换购商品待定！

腊月十五至小年后腊月二十四日为传统习俗除旧迎新的时间，对家居环境清洁用品、家庭生活用品、床上用品、穿着用品等主打，礼盒类、大包装类食品开始大量陈列和促销，团购提示随处可见。

pr活动：新年好礼满额送(2月3日-2月14日)

一次性购物满398元，送15元新年贺礼一份；

一次性购物满698元，送20元新年贺礼一份；

一次性购物满998元，送30元新年贺礼一份；

一次性购物满1598元，送50元新年贺礼一份；

此时间段是年前采购的最佳也是最后的时间，公司福利和年节走亲访友的礼品筹备高峰期，所以本阶段以食品类主打，尤其是礼盒类、大包装类进行大面积陈列和宣传。大瓶装饮料、散装干果、糖果、干货、饼干类、酒水、礼盒等从腊八节开始销售，到现在变为主推期开始大量走货，价格性占比在小年后要比前期更显惊爆，直至2月18日除夕当天价格再下调一个幅度，到正月初六(2月24日)低价收官。酒类商品可以一直延续到年后还是热期，同时处理一下年前的库存。此时间段中包含情人节，情侣用品、春季新品等也是主推促销商品。小百货果盘、果篮、儿童玩具、红色系列等辅助销售。

pr活动：

1、情人节互动活动□x月xx日当天情人系列活动吸引情侣参与，增加人气。

(1) 爱让我们相识□n位参赛者每人代表一个1-n的数字，主持人说一个数字，2人或3人快速走在一起，代表的数字加减乘除后与主持人讲的数字吻合为胜出队伍，一直剩到最后2人为冠军。

(2) 爱让我们拥抱：规定时间内情侣用身体挤破气球数量最多者为胜。

(3) 爱让我们走在一起：情侣绑腿赛跑，用时最短者为胜。

(4) 爱让我们心有灵犀：一个比划一个猜。

2、福运进万家

活动期间，一次性购物满38元即可领取新年福字一对，每人每票限领一对，数量有限，送完为止！

随着商业普及和便利化，有部分年前没有采购或采购量少的顾客在年后的走亲访友的时候开始采购，这个时间段还是礼节性商品的小高潮期。正好借机大洗货清理一下库存，把一些礼盒性商品清甩，也可以在此调动顾客的积极性。这个阶段一些冬季季节性的商品(服装、小家电等)要下狠手，同时主推一下春季新品。

pr活动：

1、开年最炫礼捧场送红包

大年初一和初二，前88位顾客进店便送“恭喜发财”红包一个，5元/10元/20元现金海量送，先到先得！

2、新年好运来，购物抽大奖

x月xx日-xx日，购物满额即可参与抽奖活动.....

银行开门红活动方案策划篇八

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。

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。

开业活动时间□xx年11月25日08：00开始

活动持续时间□xx年11月25日---27日

地点：南部县建兴镇牌坊街46号、建兴镇支行

(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、

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、8点--11点腰鼓队巡街造势，广泛宣传邮政新网点乔迁开业及活动信息。

(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

2、礼品派发处，负责人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、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□xx;

二等奖□xx;

三等奖□xx;

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;xx

二等奖;XX