

最新端午节银行活动方案 端午节活动方案银行(实用9篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

端午节银行活动方案篇一

目标：

做旺西餐（铁板烧、大堂吧），仅粽子销售额力争达到5万元。

主题：

粽香传情香飘万家

时间：

5月28日端午节（促销时段：5月25日28日）

一、策划思维出发点：

- 1、人人都过端午节，但知道端午节和粽子的来历没有几人。
- 2、思乡怀古，纪念屈原，也是一种爱国主义的传统教育。
- 3、金至尊粽子食品是来自历史发源地洞庭湖汨罗江畔的传统工艺，厨艺正统、风味独特、源远流长。
- 4、时下富贵客源以本地人居多，广东人最讲迷信、避邪、求吉祥，趋求精神保险者多，至尊粽有此功效：益智、驱邪、

避邪、润五脏。

5、根据粽子的.配料和成分，功效、吃法各有不同，老人润五脏，中青年扶正驱邪、儿童益智，因人而异、各取所需，购有所值，食有所益。包粽比赛，吸引参与。

6、通过电视广告空中轰炸，金至尊龙船出水激起百丈浪花（动画），引起百家瞩目，近悦远来。

二、宣传措施：

1、印制宣传单、粽券各2000份，单、券合一页，节省印刷费用，策划部设计制作。（价格1500元，5月23日到货）

2、制作大型龙船一个，放置西餐展台；配文字：粽行千里，香飘万家。

3、广告展架2个，宣传端午节来历、粽的特色、品种等，图文并茂。

4、设粽子展示柜、设现场销售点：冰柜储存粽子。

5、对所有粽子，密封压膜包装，印金至尊质检标签、更显高雅，设计礼品手提袋，待议）

6、宣传横幅：

（1）粽香千年，驱邪益智，香飘万家！

（2）快乐端午、健康美食相约金至尊！

（3）政府防流感指定饮品大堂吧免费享用！

7、宣传单派发方式两种：

a□跟报刊发售点联系，拿2000份粽子宣传单夹在报纸中派发。

b□各部门前台派发。

8、演艺大厅led推介、主持人宣讲（端午节活动）。

9、短信宣传10000条、电视广告4天（播20次）

三、西餐出品销售价目

端午节家庭套餐（含粽子）：粽子种类及价格：

大堂吧酒水价目：铁板烧促销价目：

（均由西餐部拟定报总办、同时做餐牌）

四、销售措施：

1、粽券派发方式：拿4万元粽券分派各营业部门友情销售。
（餐饮部出计划）

2、天虹商场设点销售（销售部安排）

3、大堂吧现场销售

凡订购20只以上，可享9折优惠

凡订购30只以上，可享8.8折优惠

凡订购50只以上，可享8.5折优惠

凡1人购粽券1套（6张），可免费现场吃粽子。

6只为1套/打，1人现场（买单）吃粽子一打以上，再吃不要钱。

五、5月28日端午节西海岸大堂吧试营业活动

活动三大亮点：

1、下午现场包粽比赛5月2528日，西餐部大堂吧促销粽子，同时组织客人举行现场包粽比赛，让客人体验包粽之乐趣，优胜者可享赠当晚入住客房特价（268元/当晚），或送粽子一串红酒一盅（预计10份）。

2、娱乐千人粽子宴5月2528日，各包房派发粽子，供客人品尝，节目部编演《端午纪念屈原》的特别节目（员工饭堂加粽一个）。

六、费用计划与效益预测：

广告印刷费用1500元、电视广告费用（含日本料理铁板烧宣传）4000元。效益预测：只要营销到位，突破目标任务应该不成问题。

端午节银行活动方案篇二

一年一度的端午节又到了，端午节是如何起源的？端午节有哪些风俗习惯呢？这些风俗习惯是怎样形成的？我们怎样过一个有意义的端午节？针对学生强烈的好奇心，以学生的兴趣为切入点，围绕“端午节”主题，引导学生带着自己的问题走进书店、走进机房、走进社区……通过课内学习、阅读交流让学生了解中华悠久的传统文化，通过组织开展实践活动使其从中体验端午文化的深厚意蕴。

二、活动目标：

围绕“我们的节日-端午节”这个主题，从“端午节的由来？”“端午节有哪些风俗习惯？”“这一年，你想怎样过一个有意义的端午节？”这三个部分入手，为学生提供活动方向，

引导学生人人动手，个个参与，自主探究，培养实践能力和协作能力，切实增强学生对传统节日文化的认同感。

活动目标可归纳为：

- 1、通过各种渠道开展活动让学生了解端午节的来历及风俗，知晓端午节的文化内涵，增强对传统节日文化的认同感。
- 2、在实践中培养学生的合作认识与获取信息的能力。
- 3、培养学生的奉献精神，树立崇高的理想和价值观。

三、活动时间：

端午节前一周(国家法定休息日的前一周)

四、活动准备：

- 1、游戏辅助用品(模拟龙舟的滑板等)；
- 3、美术课教案及作画材料准备；

五、具体要求：

- 1、结合实际情况，引导学生通过调查询问、网上浏览等方法搜集有关端午节的由来及一些有趣的风俗习惯，如：了解人们为什么要过端午?端午节为什么要吃粽子?人们为什么要给小孩子挂香包、戴手链和五彩线等有关情况制作成小报，让学生感受到节日的快乐，体验传统节日的深厚文化内涵。
- 2、了解粽子的制作过程和工艺，体会民族文化的深刻内涵。
- 3、通过模拟“赛龙舟”的活动，让学生感受中华民族勇武、坚韧、团结一致的精神力量，让学生在竞技的过程中实现精神的升华。

六、具体活动安排：

系列一制作小报

1、端午节的来历；2、端午节的典故；3、端午节的活动；4、这一年我想如何过端午节。

系列二手工作品制作粽子

系列三美术作品我画下的端午节(每个班选出5个较好的作品展示)

系列四快乐游戏在活动课上，进行模拟赛龙舟比赛

七、活动步骤：

1、组织筹划阶段——召开组织筹划会议

订立活动目标并制定详细的计划，准备活动所需资料和物品；

2、活动实施阶段——活动计划落实

1)系列一：制作小报(认识阶段)

要求：每位学生要制作一张有关端午节的小报。

目的：学生通过搜集资料，制作小报，自学了端午节的来历，并了解了端午节相应的典故和庆祝节日会举行的传统活动、结合这一年的情况，提出“这一年我想如何过端午节”的想法，这是本次活动的认识阶段，让学生自主学习，较深入地认识端午节。

2)系列二：手工作品要求：每位学生至少包两个粽子和一个香囊，课后，将粽子与香囊送自己父母和长辈的手上。

目的：通过学习如何包粽子，来认识各种各样的粽子，感受端午节的气氛，感叹我国文化的璀璨，从而激发学生的民族自豪感，教育学生通过自己的行动来传承民族文化。

端午节银行活动方案篇三

“端午营销”。

本次活动以“端午营销”为主题，旨在向高中端客户和大众客户表达银行与之分享耕耘硕果、共创美好未来的真诚愿望，传播银行个人银行业务以客户为中心、致力于实现银客“双赢”的经营理念。各行可在此基础上，根据本行的活动特色，提炼活动主要“卖点”作为副题。

2019端午节期间。

以端午节为引爆点，以个人高中端客户和持卡人为重点目标群体，以巩固和发展客户、促进储蓄卡使用、提高速汇通手续费等中间业务收入为主攻目标，重点拓展购物、旅游、餐饮、娱乐市场及其相关市场，同时扩大产品覆盖人群，促进客户多频次、多品种使用，带动个人银行业务全面发展；同时通过“端午营销”宣传活动的开展，确立我行品牌社会形象，增强客户对我行个人金融三级服务（vip服务、社区服务、自助服务）的认知和感受，提高电子渠道的分销效率，切实提升经营业绩。

活动主要包括以下内容：

（一）“端午营销产品欢乐送”优惠促销赠礼活动

为鼓励持卡人刷卡消费和无纸化支付，促进银行卡和自助设备各项业务量的迅速增长，同时保持和提升速汇通业务竞争优势，促进汇款业务持续快速发展，特开展以下优惠促销赠礼活动：

1、“端午营销、自助服务送好礼”

(1) 活动期间持我行储蓄卡在全省范围内的自助设备上缴纳2次费用的客户，可持缴费凭证及存取款凭证，到所在地的营业网点兑换价值xx元的礼品一份。先到先得，送完为止。凭证必须是同一储蓄卡的缴费凭证，礼品兑换后，我行将收回缴费凭证。

(2) 凡在活动期间办理签署代缴费协议的客户，可获得价值xx元的礼品一份。签约即送，一户一份，先到先得，送完为止。

活动礼品由各行自行购置。

2、“端午营销、卡庆双节”

(1) 活动期间申请卡免收当年年费。

(2) 刷卡消费达到一定标准，可凭消费交易pos单据和银行卡到当地建行指定地点领取相应标准的礼品，领完为止。

刷卡消费达xxx元（含）以上，赠送价值xxx元礼品；

刷卡消费达xxx元（含）以上，赠送价值xxx元礼品；

刷卡消费达xxxx元（含）以上，赠送价值xxx元礼品；

刷卡消费达xxxxx元（含）以上，赠送价值xxxx元礼品；

礼品应充分迎合客户节日期间消遣购物的心理，刷卡消费xxxx元以下的建议为动物园门票、公园门票、商场周边麦当劳等用餐环境幽雅的快餐机构套餐票等，具体由各行自行确定。

各行应根据当地实际情况，积极筛选3-4个大型商场、高档宾馆、高档饭店等消费交易量大的特约商户，对当天消费达到标准的客户采取现场赠礼的方式，提升活动的轰动效应。

由于活动时间为期一个多月，各行应合理安排礼品投放节奏，确定每天各档次礼品投放数量，当天礼品送完即止；同时各行应积极做好异地卡客户消费赠礼工作。

3、“端午营销、速汇通优惠大放送”

活动期间，速汇通汇款手续费优惠20%幅度。

（二）“端午营销、产品欢乐送”网点个银产品展示及优质服务活动

以营业网点为单位开展“端午营销、产品欢乐送”优质服务及个银产品的展示活动。活动主要内容有：

1、营业网点统一悬挂宣传横幅，张贴和摆放省分行下发的营销活动海报以及活动宣传折页（近期下发），以新颖、丰富的视觉感染力，吸引客户关注。

2、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。

3、活动期间，网点须设专门的宣传咨询台并配备导储员，加强动态推介，引导客户使用我行提供的自助渠道办理普通存取款和缴费业务，积极做好相关兑奖工作。

4、积极开展网点优质服务工作，提高速汇通等业务的柜台服务质量，加强柜台人员与客户的交流，切实提升网点服务形象。

5、切实做好对客户的绿色通道服务，严格按照有关要求向客

户提供优先优惠服务，为客户营造良好的节日服务环境。

（三）“端午营销、产品欢乐送”社区活动

1、扩大社区营销渗透面，密切社区关系，按计划稳步推进社区营销工作。

抓住端午节的有利时机开展“端午营销、产品欢乐送”社区营销活动，稳步推进第二阶段社区营销工作。通过社区金融服务网点优质服务、户外展示、社区金融课堂、营销小分队社区宣传等各个方面密切结合，全方位树立我行的社区服务形象，加强社区金融服务网点与目标社区的各项联系，密切网点与社区客户的感情，稳步推进社区营销工作。

2、结合活动促销内容，确定社区目标客户，积极拓展相关业务量，切实提升社区营销经营业绩。

（1）积极拓展速汇通业务

各行可以开展凭学生证或录取通知书享受汇款优惠的营销活动，吸引学生客户群体，拓展教育社区市场业务；对城市中汇款频率较高的人群，如商业社区经商人员、外出务工群体等，积极开展社区营销活动，提高营销活动的有效性；对潜在的汇款大户及有异地代发工资需求的全国性、跨区域企业，各行可以通过公私联动进行一对一营销，争取异地代发工资等批量汇款业务。

（2）切实促进个人储蓄存款业务

个人存款的目标社区应确定为校园社区和批发市场等商业社区，切实抓住学生学费缴纳以及商业交流频繁的季节特点，大力吸收储蓄存款。抓住端午节期间股市休市的商机，重点营销“个人通知存款”，重点营销“教育储蓄存款”，营销宣传中要注意突出我行通知存款助理财、教育储蓄可只分两

次存入的创新优势。端午节期间，各行要做好安排，活动期间，各行要安排专人值班，妥善处理客户投诉或满足客户的特殊需求。

（3）有效发展个人汽车贷款业务以及各项个人消费信贷业务

活动期间，各行应在汽车经销市场、家电批发市场、住房装修市场等商业社区加强对汽车消费信贷以及我行各项个人消费信贷业务的宣传和营销。加强对高中端客户的营销力度，推进集团客户购车服务合作；同时加强与人保财险公司以及汽车经销商的沟通合作，加大对集团客户资源的拓展力度，促进个人汽车贷款业务稳步增长。

在活动期间，各行要加快业务受理的效率和审批速度，在规范操作的基础上力求为客户提供便捷高效的服务。

（四）“端午营销、产品欢乐送”活动

以本次活动为切入点，通过建立客户回访制度、了解客户节日需求，充分利用合作单位的服务功能向客户提供全方位贵宾增值服务；同时抓住高端客户节假日期间有闲暇考虑个人或家庭的财务规划问题的有利时机，向高端客户推介个人理财业务，进一步提高xx理财服务的吸引力。主要内容有：

1、活动期间，各行采用信函方式或人工送达方式，向客户发送省分行统一制做的一张节日贺卡，并同时准备一定金额的礼品。礼品袋由省分行统一制作下发，礼品由各行自备。

2、联合本地餐饮、娱乐等行业的高档合作机构，在活动期间向持有我行卡的客户提供打折优惠；联合机场、车站等交通部门向我行客户提供贵宾服务。

3、端午节期间，客户外出较多，各行要确保理财中心、理财专柜和客户专窗正常营业；同时组织营业网点、个贷中心等

经营机构切实落实客户绿色通道服务和各项优先优惠服务，为客户营造良好的节日服务环境；另外要密切协作，严格执行“漫游服务”标准，确保总行V客户在全国范围内能够得到专门服务，兑现乐当家的品牌承诺。

通过本次系列活动，全行个人银行业务力争实现以下目标：

- 1、客户新增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；
- 4、自助设备存取款及其他代理业务交易量比上个月增长10%.
- 5、圆满完成各项业务指标。

端午节银行活动方案篇四

端午节是中国传统节日之一，我社区利用这一传统节日，从三方面入手，用丰富多彩的内容、生动活泼的形式。让群众过一个有意义的节日。

一、抓教育促氛围

在端午节来临之际，我社区将制作端午节文化知识宣传图片，在公共场所及社区展出，让居民以十分直观的形式了解民间文化。在社区板牌上写“文明过节”标语，渲染过节的喜庆氛围。社区将邀请“五老”人员为青少年开展传统知识讲座、教他们制作端午节礼物等活动，让青少年在了解端午节这一传统节日的同时，进一步增强爱国、爱社会、爱家情感。针对我社区居民有过端午插艾草等习惯，开展艾草有关卫生知识的宣传，引导居民文明生活。

二、抓活动促和谐

为了让群众能够开开心心地过一个有意义的端午节，我社区

精心心组织，准备了一系列的文化活动。我们将组织社区居民在端午期间举办“粽子民俗文化节”，内容包括：粽子能手大比拼、粽子选美大赛、传统民俗文化知识竞猜、堆粽子比赛，丰富大家的节日生活。还将组织开展“小手制香袋·庆端午”、包粽子比赛、学做香袋及粽子等趣味活动，做到竞赛与娱乐相结合，激发群众参与热情。

三、抓比赛促融合

针对社区各类阶层，认真制定不同类型的活动方案。我社区针对居住的各类人员，开展了“祥和端午”包粽子比赛。将各自包的粽子相互交换，在展现自己手艺的同时进一步增进了邻里间和睦关系。让“粽子”这个传统食物成为沟通邻里和睦的桥梁。

端午节银行活动方案篇五

端午节是 古老的传统节日。也是我们的民族之思。

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。

20xx年x月x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。

端午节银行活动方案篇六

传统节日是中国传统文化的代表，是智慧的结晶，也是无形“非物质文化遗产”，因而更容易在淡化的过程中丧失，现在人们之所以觉得过节越来越没有意思。随着经济发展，精神文化的缺失令人感觉颇深。信任危机，道德迷茫，是非糊涂，黑白难辨。原因就是传统的内容越来越少，而承载着传统的文化载体也渐渐的在人们面前消失，没有了历史，失去了鉴别。

端午节是我国二千多年的旧习俗，通过本次活动使银行员工们进一步了解端午节的由来与风俗，普及端午知识，加深银行员工们对于端午以及其他传统节日的认识，给端午增光添彩。增强同事之间的感情，团结凝聚力。为银行员工们创造一个相互交流的平台。

感悟传统，团结你我。

20__年x月x日__市__区__山

(一) 前期准备

20__年x月x号召开会议，宣传我们的端午节活动计划。做好人员统计。20__年x月x日前把活动场地安排好。设计当天活动游戏策划，游戏性质。阐明活动意义，增强同事之间的相互了解，促进银行凝聚力的形成。增强银行员工对传统文化的了解与关注，继承和发扬传统文化。

(二) 活动阶段

确定集合地点（__银行前广场）。设立路线图，专人接送，提示注意安全。确保人人安全到达。安排好每个经理带领部门小组。确保员工们无安全隐患。除以上措施外，我们还要使银行员工们明白我们活动是真心为银行员工们开设交流平台的活动。以增强银行员工们对我们活动的好奇心，从而加入我们活动。

（一）宣传工作

会议上由__负责向银行员工们介绍我们的端午节活动，并阐明此次活动的主题、目的和意义。（为银行员工们系统地介绍和阐述活动的意义是增强银行员工们的感情）。所有材料准备由__和__负责。后期的经费汇总及校核成稿以及活动统筹由__、__负责。

（二）活动现场

对前来集合的员工进行指导。等待其他员工，以便集体出发，避免个人主义。关注大家安全由__、__负责。路线指引由__、__负责。现场活动游戏制作和调动同事的积极性由__、__负责（注意活动的目的和主题，不可偏离主题，控制住场面）。

（三）返行工作

考虑到时间问题，所以必须控制返行时间，以确保员工们的个人安全。到银行后，要在银行前广场点名，以确保每个人都安全返行。

车费：__元□x元/人。

糖果：__元。

饮料：__元。

餐费：（共两餐）：__元，__元/人。

后期材料处理费用：__元。

签字笔x支：__元。

饮用水：__瓶：__元。

合计：__元。

端午节银行活动方案篇七

传统文化系列活动——端午节

活动目的：

农历五月初五是中国的传统节日——端午节。20xx多年前遗留下来的习俗：挂菖蒲、赛龙舟、吃粽子、饮雄黄、佩香囊，让大家充分感受到了这个节日所蕴含的民族情怀。并且国家对节假日的调整是对这些民俗类的非物质文化遗产保护的一种有效方式。为了增强同学们的动手能力，了解吴越地区悠久的传统文化，以我们大学生的责任和行动来加入和支持保卫中国文化遗产的战役。

活动号召：屈原的传说，争舸的龙舟、带着药味的香囊，这些东西在记忆力已经埋没很久了。唯有端午节吃粽子这一风俗，一提起来就让人觉得津津有味。现在端午节留给我们的除了粽子之外，也许最实际的就是那3天的节假日。所以我们想请大家一起动手做一个能带来好运的香囊。

活动内容：

1、 现场制作香囊

- 2、 现场进行文化知识的问答。
- 3、 了解雄黄酒
- 4、 现场问卷调查——端午节文化知多少
- 5、 小小心理测试——你是哪种粽子

活动形式：

时间上暂定

场地：学校食堂侧门边

1、 制作香囊

民俗学家陈连山撰写的《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。同学们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，既可以送给老师同学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。

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吴越研究会会员自己做的香囊。

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。同学们先抽取几道问题，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，所以可以给同学们一个小小的体验。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。所以分给同学们雄黄酒，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校同学对端午节的认识。（调查表附后）

5、小小心理测试——你是哪种粽子

给同学们一个的娱乐游戏，放松心情。

端午节银行活动方案篇八

为了更好地发掘、传承和创新端午节的文化内涵，使之与现代社会相融合，唱响“我们的节日”主题，给古老的节日注入新的因子，让小区居民以贴近现实和现代的方式来过好端午节，近而引导小区居民进一步了解传统节日、认同传统节日、喜爱传统节日、过好传统节日，促进人与自然和谐相处，增强小区的凝聚力，我小区特组织如下活动。

一、立夏居干与新开养老院老人一起包饺子

时间：6月15日

地点：新开养老院

参加人员：小区居干

活动目的：6月15日正好是，南通有立夏碰蛋、吃蛋的习俗，以寓意不疰夏。新开养老院现有20多位老人，“老吾老以及人之老”，为了让老人们在敬老院也能享受到天伦之乐，安度盛夏，小区居委会干部利用中午时间，到养老院，与老人们一起包饺子、斗蛋、吃蛋。

二、骨健康知识讲座

时间：6月18日

地点：居委会

参加人员：小区老年居民

活动目的：健康的身体来源于健康的生活方式，健康的生活方式要有健康知识引导。为了让小区老年居民了解更多的健康知识，邀请骨健康专家来小区上骨健康知识讲座。

三、包粽子比赛

时间□20xx年6月16日

地点：居委会

参加人员：小区居民

比赛细则：

1. 每位参赛者包2斤糯米，比时间、质量、外观、口味。
2. 米、芦叶居委会准备，盆、勺子等辅助工具自带。
3. 粽子口味自定，辅料诸如红枣、红豆自带。
4. 最后评出一等奖一名，二等奖两名，鼓励奖若干名。
5. 包好的粽子送给小区孤寡闻老人，低保户。

活动目的：通过比赛，既让大家继承传统习俗，了解端午节的知识，又增进小区与居民之间的感情。把粽子送给小区孤寡闻老人，低保户把传统节日的意义又进行了深化，以此来增加小区的凝聚力。

端午节银行活动方案篇九

一、活动主题：“端午营销”

本次活动以“端午营销”为主题，旨在向高中端客户和大众客户表达银行与之分享耕耘硕果、共创美好未来的真诚愿望，传播银行个人银行业务以客户为中心、致力于实现银客“双赢”的经营理念。各行可在此基础上，根据本行的活动特色，提炼活动主要“卖点”作为副题。

二、活动时间：

20xx端午节期间

三、活动目的：

以端午节为引爆点，以个人高中端客户和持卡人为重点目标群体，以巩固和发展客户、促进储蓄卡使用、提高速汇通手续费等中间业务收入为主攻目标，重点拓展购物、旅游、餐

饮、娱乐市场及其相关市场，同时扩大产品覆盖人群，促进客户多频次、多品种使用，带动个人银行业务全面发展；同时通过“端午营销”宣传活动的开展，确立我行品牌社会形象，增强客户对我行个人金融三级服务（vip服务、社区服务、自助服务）的认知和感受，提高电子渠道的分销效率，切实提升经营业绩。

四、活动内容

活动主要包括以下内容：

（一）“端午营销产品欢乐送”优惠促销赠礼活动。

为鼓励持卡人刷卡消费和无纸化支付，促进银行卡和自助设备各项业务量的迅速增长，同时保持和提升速汇通业务竞争优势，促进汇款业务持续快速发展，特开展以下优惠促销赠礼活动：

1、“端午营销·自助服务送好礼”

（1）活动期间持我行储蓄卡在全省范围内的自助设备上缴纳2次费用的客户，可持缴费凭证及存取款凭证，到所在地的营业网点兑换价值200元的礼品一份。先到先得，送完为止。凭证必须是同一储蓄卡的缴费凭证，礼品兑换后，我行将收回缴费凭证。

（2）凡在活动期间办理签署代缴费协议的客户，可获得价值200元的礼品一份。签约即送，一户一份，先到先得，送完为止。

活动礼品由各行自行购置。

2、“端午营销·卡庆双节”

(1) 活动期间申请卡免收当年年费。

(2) 刷卡消费达到一定标准，可凭消费交易pos单据和银行卡到当地建行指定地点领取相应标准的礼品，领完为止。

刷卡消费达1000元（含）以上，赠送价值100元礼品；

刷卡消费达5000元（含）以上，赠送价值150元礼品；

刷卡消费达10000元（含）以上，赠送价值200元礼品；

刷卡消费达20xx0元（含）以上，赠送价值300元礼品；

礼品应充分迎合客户节日期间消遣购物的心理，刷卡消费5000元以下的建议为动物园门票、公园门票、商场周边麦当劳等用餐环境幽雅的快餐机构套餐票等，具体由各行自行确定。

各行应根据当地实际情况，积极筛选3-4个大型商场、高档宾馆、高档饭店等消费交易量大的特约商户，对当天消费达到标准的客户采取现场赠礼的方式，提升活动的轰动效应。

3、“端午营销·速汇通优惠大放送”

活动期间，速汇通汇款手续费优惠20%幅度。

(二) “端午营销·产品欢乐送”网点个银产品展示及优质服务活动。

以营业网点为单位开展“端午营销·产品欢乐送”优质服务及个银产品的展示活动。活动主要内容有：

1、营业网点统一悬挂宣传横幅，张贴和摆放省分行下发的营销活动海报以及活动宣传折页（近期下发），以新颖、丰富

的视觉感染力，吸引客户关注。

2、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。

3、活动期间，网点须设专门的宣传咨询台并配备导储员，加强动态推介，引导客户使用我行提供的自助渠道办理普通存取款和缴费业务，积极做好相关兑奖工作。

4、积极开展网点优质服务工作，提高速汇通等业务的柜台服务质量，加强柜台人员与客户的交流，切实提升网点服务形象。

5、切实做好对客户的绿色通道服务，严格按照有关要求向客户提供优先优惠服务，为客户营造良好的节日服务环境。

五、活动目标

通过本次系列活动，全行个人银行业务力争在6月份实现以下目标：

1、客户新增超过历史同期水平，并使客户结构得到改善，质量得到进一步提高；

4、自助设备存取款及其他代理业务交易量比5月份增长10%。

5、圆满完成各项业务指标。