

2023年中秋节银行活动策划 银行活动策划方案(优秀6篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

中秋节银行活动策划篇一

县银行为感谢广大客户对我行银行业务的支持与厚爱，开展“”专项营销方案。具体方案如下：

20xx年9月x日----20xx年9月x日。

我行卡的客户。

(1) 活动期间我行借记卡开通微信银行绑定我行卡的用户均有机会赢得x元话费奖励（前x名）。

(2) 凡9月x日绑定的客户均可得到移动电源一个。

凡

第x

名及

第x

名绑定的客户可得到迷你音箱一个。

以上两项我行员工参与无效。

(3) 凡绑定我行卡的客户（含x月之前绑定的客户）均可参加幸运大转盘抽奖活动。奖品设置：

一等奖x名，高档电锅一个。

二等奖x名，移动电源一个。

三等奖x名，x元话费。

特别大奖：凡

第x

名及x名中二奖的客户可得价值x元品牌床上用品。

(4) 凡x月x日开通我行手机银行且成功转账x次的客户均可得到移动电源一个。

中一、二等奖及相关宣传品的客户，由中奖人带身份证、中奖的手机到x县行电子银行部领取，三等奖在活动结束后由我行从后台统计直接汇入中奖人账户。

在法律允许的情况下，活动方案的最终解释权为x县银行所有。

中秋节银行活动策划篇二

增进客户对望洲财富的了解，培养客户的理财观念，邀请客户来公司看看，增进客户与业务员之间的感情，为客户做单打下伏笔。

1. 以讲座、沙龙活动、礼品为诱饵，邀请一直不肯上门公司的客户来公司参观，以便业务员跟进业务。

12月x日下午2点

蓝爵国际、恒隆广场

1. 会场布置：客户每人一瓶水，一份单页，横幅，易拉宝，电脑、投影仪□ppt笔，提前30分钟完成。

2. 业务员在楼下接客户，要求业务员事先联系好客户，不能迟到。接到客户后领导会议室就坐。 3. 在沙龙开始前，部分人员在会议室内调节气氛，做到不冷场，不冷落客户。

4. 客户到达后上水果，2人/份，让客户尽量集中坐。

5. 2点会议准时开始，经理发言（可以是业绩分享，喜讯报道，业务员介绍等）。

6. 讲师讲自己，讲理财观念，讲公司。

7. 客户提问环节（风险较大，效果也明显，要解答客户的各种疑问）。

8. 发放礼品（望洲围裙，望洲保温杯，望洲暖手宝，望洲指甲钳，望洲纸巾，望洲钥匙扣）。

9. 公司参观

10. 沙龙结束，理财经理带领客户下楼

1. 2. 3. 4. 5. 6. 礼品准备：周蒙娜，朱赢磊会场布置：金志凯，吴恩波会议室应急：万景欣，蒋建伟礼品发放：高晓华，戚晓玲水果准备朱建波客户问题解答：

1. 理财顾问经过一段时间的努力，总有一些有意向，但是因为种种原因而迟迟不肯来公司或者有顾虑的客户，故而邀请

客户不会有太大的问题。

2. 活动经费不高，但是对开发新客户的帮助不小，活动难度低，可控性大。

3. 兄弟公司有类似活动经验，可以说是站在巨人的肩膀上搞这个活动。

1. 客户迟到：业务员务必联系好客户，别迟到，有问题的可以自己开车去接。

2. 在与客户沟通是最好和客户说好，在听讲师讲解时劲量静音，如果看到客户要接电话，业务员吧客户接到会议室外。

中秋节银行活动策划篇三

20xx年6月5日下午3点整

x酒店

x银行全体员工

将x银行全体员工分为四组，每组人数基本相等，拿到a的为该组组长，站到对尾，负责游戏最后猜词语，其他组员顺序由组内自行商议决定(商议时间不超过2分钟)，若其中有不能参加的则该组推选出一名组长，猜词顺序按照牌黑桃、红桃、梅花、方片的顺序进行，游戏期间由xx负责对每一组进行计时。当对内所有队员都完成形体传递词语后，由组长进行猜词，当组长猜对词语(意思相同即可)或确定放弃时停止计时。

1、表演的人员不许用声音及口型

2、表演完的本队人员可以看但是不许用任何方式交流

3、等候的队员不许偷看

4、不许使用道具

5、场下观看的人员无论是表演过的还是没表演的，只能乐别的不能做

6、违反此规则的全队给一次提醒机会

7、给一分钟准备

每一组排成一排，面向背后站立，做表演的两们同事转过身，向前走两步进行表演，表演结束后回归队伍，表演时采用1和2、2和3、3和4的方式进行，依此类推，直到游戏做完为止，每一组10分钟。

当猜词成功时，使用时间最少者为获胜队；

当所有参赛组均未猜对词语时，则使用时间最短者为获胜。

1、两位表演者之间不可说话，不可对口型，只允许使用形表演；

2、在表演人员进行表演的过程中，队内其他人员不可以回头，

在表演结束后将身体转向相反方面，不可再次参加与到表演中；

3、如若出现上述情况，视为犯规。

违规者将被更换词语，重新开始，不停止计时，为了对违规队的惩罚，词语的难度将有所增加。

粽子分为多种不同的. 馅儿，获胜组的组员将有权利进行选择自己喜爱的口味，剩余组将由派发的方式进行。

- 1、装备照相机及摄像机---XX
- 2、购买粽子及带蒸锅----XX/XX
- 3、准备两幅牌并发给大家---XX
- 4、制作分组队员名单---XX
- 5、计时工作---XX
- 6、现场拍照及摄像----XX/XX/XX
- 7、游戏过程中进行粽子的加热----XX

中秋节银行活动策划篇四

各位领导、各位嘉宾、同志们：

日月开新元，天地又一春。在这辞旧迎新、吉祥喜庆的时刻，我们相聚在通xxx□共庆xxx银行隆重开业。在此，我谨代表xx银行对xxx银行开业表示热烈祝贺，对与会各位领导、嘉宾表示衷心感谢。

忆往昔，峥嵘岁月催人奋进。通州华商村镇银行成立以来，扎根本土，致力于打造“通州人民自己的银行”，坚持“服务三农和小微企业”的市场定位，深耕地方金融，取得了让人欣喜的成绩，显示出村镇银行强劲的成长性和发展性。今天□xxx银行正式开业，标志着xx银行在完善金融服务体系、构建多元化金融市场体系方面迈出了新的重要一步。

看今朝，振兴村镇大放光彩。近年来，村镇经济发展呈现出经济增长速度较快、经济结构不断优化、增长方式积极转变的良好态势，村镇人民生活水平稳步提高。通州华商村镇银

行围绕“本土化、有特色、可持续”的指导思想，为发展普惠金融和支持地方经济、支持小微经济发挥了重要作用。我们希望□xx银行的开业，将为本地经济发展注入新的活力，创造更多社会财富和价值。

守初心，润泽百姓勇担职责。长期以来□xx银行坚持“立足县域、立足支农支小、立足基础金融服务、立足普惠金融”的基本原则，与老百姓、各中小企业同舟共济、相伴成长；同时，整村授信工作的推进，惠及了更多百姓生活。以实现银行高效便捷的现代化服务体系为目标，我们深信□xx银行能积极践行用脚步缩短百姓距离，用效率打造满意银行，用真心换取百姓真情。

践使命，谱写惠农兴商新篇章。金融事业发展程度是一个地区经济繁荣的“风向标”“晴雨表”。我们相信□xx银行的开业，将更好发挥支农主力军作用、促进“三农”发展提供更为完善的组织管理平台，更好地服务于人民和地方经济建设。

行稳致远，乘势而上。在经济步入新常态、金融改革持续深入的新形势下，我们金融工作者要一如既往秉承“不忘初心、牢记使命”的决心，系通城百姓之初心，繁地方经济之枝叶，以服务地方经济建设发展为己任，致力于服务当地民生福祉和普惠金融，按照高质量发展新要求和新部署，全面推进农村金融服务，为社会发展提供更优质、更专业、更高效的现代金融服务，为打造区域内最具核心竞争优势的现代金融服务企业不懈奋斗。

最后，衷心祝愿xx银行开业大吉，公平有德财源广；和气致祥生意兴。祝各位来宾新年新气象，鼠年书辉煌。谢谢大家！

中秋节银行活动策划篇五

足浴店周边市场调查：根据足浴店周边的商圈情况分析消费人群特征以及经济发展情况做简单分析，结合足浴店的定位选择合理的宣传策略和方针。参考样本如：五里店临五黄路方向有金科花园、金科丽园，其对面为创新绿色家园，再往黄泥塆方向为长安华都，长安华都距我店步行约15分钟车行约3分钟，其他距我店步行约3——8分钟，金科花园旁是字水中学，其后门道路紧邻康田万丰园。我店对面为红枫庭小区，目前上述小区入住率都不错，接建新东路有永辉超市、东方灯饰广场、香江家园、长安医院、长安集团等。市场依托还不错，但宣传上可能处于劣势，因周边都是花园小区，而我店的招牌等都处于市场的中心真空地带，所处位置的道路车流和客流量都不太好，如何把我们的招牌亮出去，从而把客人请进来就显得特别重要，所以在宣传方式和途径上需要慎重考虑。

鉴于该店的特殊地理位置和时间原因，该店的开业方案应主要集中在产品特色和店面位置上展示，再配合相应的促销活动，达到开业的热烈气氛和热闹的人气氛围，实现品牌知名度的扩张和生意的持续发展。其方案内容主要包括以下内容：

一、开业时间：2月8日上午11：58

二、活动时间：2月3日—2月28日

三、活动规划：

1、第一阶段：试营业宣传

a□2月3日—2月7日店内足浴8.8折；

b□在足浴店外和小区显眼处悬挂试营业活动宣传横幅；

c□从1月28日起开始在店所在的小区及就近小区发放宣传单，

共计2万份；

d□请相邻的单位和业务单位。

e□内部出品、服务、环境、店外形象进行全面调整和布置，确保达到预定的营运状态。

2、第二阶段：开业宣传及活动

（1）活动内容：

a□2月3日—2月7日，每天发放足浴店开业宣传单，累计发放1万份；

b□2月8日—2月10日执行足疗消费7.8折，消费满额送代金券；

c□2月11日—2月28日8.8折；每桌赠送20代金券（暗）；

d□3月1日—3月31日根据情况，继续赠送代金券（暗）；

e□3月1日—4月20日使用代金券。

足浴店促销形式可以打折充值送待金券，根据企业的情况选择而定。以上仅参考，但是一定要把握活动节奏才能达到最佳效果。

（2）宣传途径：

a□开业庆典：只作现场及周围主要通道的充气拱门、花篮等布置。

b□7号、8号在相关报纸发放2万份报纸夹页；

c□开业当天用“流动宣传车”在店面商圈范围内流动发放宣

传小礼品、传单、纸巾等；

d□2月3日、4日、5日、6日、7日在店周围一带发放内装开业宣传单的纸巾。

f□店外及小区主要通道悬挂开业内容的横幅：

g□活动期间，在店周边的小区和商业街、车站发放宣传单；

3、第三阶段：后期活动

a□沿袭开业活动所发放的代金券，于3月1日起开始使用，有效期至4月20日止。

b□根据开业活动的效果，于3月20日开始策划第二阶段的营销计划，重点围绕五一节的卖点作相应策划。

四、活动物资：

1、横幅尺寸待定6幅700元

2、水牌内容待定2块700元

3、宣传单内容待定5万份（含夹报费用）6000元

4、代金券/红包20元面值10盒/500个300元

5、扑克牌200幅250元

6、火柴及其他小礼品数量待定250元

7、宣传用纸巾3000包600元

8、开业礼品流动发放宣传车（含城管审批费用）800元

9、开业庆典活动物资拱门1个、气柱2对待定

10、其他协调费500元

五：拱门、气柱等内容参考：

拱门：热烈祝贺*****盛大开业

气柱：***足浴健康养生

六、费用预算：

1、物资费用：约元

2、媒体广宣费用：约元

合计约元。

以上仅供参考，涉及费用部分仅为预估。

活动结束后，总结分析不足，以便下次营销活动做的更好。

中秋节银行活动策划篇六

一、开业活动目的：

1、确立专卖店的公众形象，赢得各大媒体的关注。

2、通过开业活动聚集人气，展现xx的全新形象，提高知名度。

3、通过开业活动，加强xx专卖店在当地的影响，推动销售工作。

4、通过独特的活动形式、吸引公众与媒体视线，提高传播效果。

二、前期宣传方案：

开业活动的成功由前期宣传是否到位来决定。只有前期宣传做好了，才能保证开业活动的成功举行。我们在思想上一定要有这个意识，宁可推迟开业，也不要在前期宣传上马虎。

前期宣传的方式和具体操作：

1、小区入户宣传：

这是最直接也是最有效的操作手段，但也是最复杂的方法。具体操作：

(1)分两个宣传组进行宣传，每个组在两人或者两人以上，如果条件限制一个人一组也可以。宣传组的目的是在开业之前两周内，通过和顾客的一对一宣传，不断寻找和跟踪顾客，了解准顾客的详细情况和需求，最终将顾客引导进入开业现场即可。

(2)将所在县市楼盘进行划分，分配上基本做到平衡。每个组负责一个区域，开展工作。两组之间展开竞争，竞争的指标为引导进入专卖店顾客的数量和签单顾客的数量。表现优异的给予表彰，譬如现金奖励、业务人员考察留用等。根据每组销量进行提成等措施来调动业务员的积极性。

(3)入户宣传的内容：公司的概况、产品介绍、开业活动内容详细介绍、顾客的基本情况和意愿、邀约进店。值得注意的是，了解到准顾客的情况后要收集整理、跟踪，并和店面导购员保持沟通，找到合适的切入点，为开业时迅速签单做好准备。在开业前一天，业务员要和准顾客电话沟通，确认来店参加开业活动。

2、报纸夹带宣传单页：宣传单页设计要一幕了然，活动主题明显。制作要体现出品牌的档次来。切忌使用红、黄单色印

刷的传单形式，没有档次。

发布内容：

a□开业信息：时间、地点、标题、预约电话(可提供提前预约)

b□优惠活动内容

c□企业相关信息，文化内涵为主

d□有关参与开业抽奖参与方法及礼品发放的信息

作用：夹报发行的宣传效果最直接，宣传覆盖面也广，信息也全面，目标客户群明确，有噱头必然会引起公众的注意，并很乐意参加新店开张举行的活动，由此达到宣传的效果。

夹带媒体：《××报》

发布数量：×万份

发布日期：

3、报纸、电视媒体的临时预告：在活动开始前一个星期内进行宣传，一般都是临时性集中宣传。造势很关键。

4、手机短信平台的开业预告：不需要满天乱发，可以采取卫星定位形式，集中针对所有开发楼盘、建材市场来发送。也就是定位发送。

5、当然结合当地的实际情况，也可以采取其他行之有效的方法来进行宣传。

三、开业活动促销内容的设计：

首先需要有一个相对超低价位产品来吸引顾客并引爆市场，这个价格需要特别的强调出来，醒目。同时设计促销内容要相对比较热闹的感觉，譬如价格折扣、促销礼品等，甚至可以采取转奖，抽奖等。

四、开业活动现场氛围的营造：

拱门、彩旗、地毯、吊旗、气球、易拉宝、花篮等传统方式都可以采用。气势一定要大，譬如拱门做十个，一字排开等，才能够真正做出气氛来。同时礼品的摆放也要有气势，堆头要大，给人感觉礼品很多，很值钱等。路演的目的一个是吸引前来参观的顾客的注意，能够准确找到位置；另外也能够吸引所有市民的关注，甚至媒体的注意。对现场氛围的营造也是一个补充。

1、终端布置：（参考）

(1) 周边街区(建材市场内)：“邻近街和市区主干道布标宣传

(2) 店外：

” 门外陈列标示企业logo的刀旗

“门前设置升空气球

” 门外设置大型拱门

“店前设立大型主题展版一块，发布活动主题

” 楼体悬挂巨型彩色竖标

“门口用气球及花束装饰。

(3) 店内

” 门口设立明显标示企业logo的接待处，向入场者赠送活动宣传品

“设立迎宾和导购小姐。

” 设立导示系统，设立明显标示企业logo的指示牌

“顶端悬挂pop挂旗。

” 店内相关区域设立休息处，配备服务人员并进行礼品和宣传品的发放。

“店内相关位置设立业务宣传台，摆设相关礼品、宣传品展示品、纪念品，并提供咨询服务。

在终端布置中我们会与开业庆典的主题相结合，但不论是以什么主题进行宣传，我公司在会场中都力争做到“细心、精心、认真、全面”

2、具体布置：（参考）

- 小礼品发放处布置打印好的表格和笔：登记顾客的一些个人资料(姓名、工作单位、家庭住址、联系电话(领取礼物后邀请顾客填写)

- 签到台/签到纸笔各一

- 桌椅

- 礼品xx精美手提纸袋200

-xx宣传资料200

- 彩色氢气球(xxlogo)200

- 小礼品□xx精美广告笔200

-xx精美笔记本、单件xx瓷杯给设计师

- 工作人员统一配置及其它纪念品

1红绶带(xx地板——奢华之上、荣耀到家)

2胸牌

3xx导购员服装

- 嘉宾1胸花6

3、剪彩仪式：(参考)

(基本内容：开幕——领导讲话——剪彩——文艺活动等专业的表演——与会人员抽奖活动——宴请部分贵宾(与抽奖同时进行))

庆典活动程序：

开业庆典初定于200×年×月×日上午×点在专卖店举行。(公司如没有合适场地可租其他广场或酒店)

——10：00庆典正式开始，庆典司仪朗诵司仪词开场白；(店内同时开始签售)

——司仪宣读出席庆典主要嘉宾名单；

——庆典司仪宣布□xx××旗舰店开业庆典开始！(金鼓齐鸣10秒钟)；

——庆典司仪请军乐队奏乐一首；

——庆典司仪宣布：请××讲话；(公司领导)；

——庆典司仪宣布：请××讲话；(贵宾)；

——庆典司仪主持剪彩仪式，礼仪小姐引领公司领导、嘉宾就位；

——庆典司仪请出xx江西总代理主持剪裁仪式。

——xx会所领导宣布□xx××旗舰店开业！(各位领导、嘉宾剪彩！)

——剪彩一刻，音乐嘹亮，礼花漫天，龙狮起舞，庆典形成高潮；

——各种丰富多彩的表演如，健美操、拉丁舞等等，(路演活动开始)

——庆典司仪宣布：宴请各位贵宾！

-----在歌声中，司仪结束语，

——庆典结束。

五、开业活动人员的培训和安排：

现场发单员要安排到位，除了发单页，也负责维护现场秩序。最好就是前期进小区沟通的业务员来发单。他们能够消除曾经宣传过的顾客的陌生感，带领这些顾客直接进入店内，对签单有思想准备，成功率比较高。导购员一定要通过培训，最好是已经结婚、并且家里装修过的，对装修有足够的经验。导购员数量要充足。后勤人员也要安排到位。

六、现场控制：

天气的关注;水电安排;不同产品区域专人负责、相关物料的准备和补充等。