

# 银行卡营销方案策划书 银行卡营销方案(大全5篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来看看吧。

## 银行卡营销方案策划书篇一

### 一、贷款对象：

年满18周岁且具有完全民事行为能力的自然人(根据贷款金额的大小对年龄及收入有相关要求，如提供银行流水、资产证明等)。

### 二、贷款额度、贷款利率

### 三、贷款期限

最长20年，贷款到期时借款人年龄不超过(男60岁，女55岁)。

### 四、还款方式

等额本息、等额本金。

### 五、说明

住房贷款套数的认定标准为“认房也认贷”，即拟购房家庭(包括借款人、配偶及未成年子女)成员名下实际拥有成套住房数量进行认定。

### 六、个人住房贷款需提供以下资料

注:1、如借款人的征信记录状态为逾期、近2年内有连续逾期90天以上不良记录或累计逾期记录超过3次、信用卡有恶意透支情况，须提供银行认可的情况说明。

## 七、本项目按揭贷款购房优惠政策

二套房以上首付60%，合同签订前客户支付购房款总额30%，开发商垫付购房款总额30%(垫付金额客户需在二年内还清，即第一年支付购房款总额15%，第二年支付购房款总额15%)。

## 银行卡营销方案策划书篇二

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

20\_\_年x月x日---20\_\_年x月\_\_日

### 三、宣传主题

刷银联卡，安全健康，时尚的选择。

### 四、活动规则

20\_\_年12月1日—20\_\_年12月30日，凡持卡号“6”字打头的银联标准卡在\_\_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“\_\_市银行卡活动x等奖”的签购单到\_\_银行卡管理办公室领取（\_\_市\_\_路\_\_号\_\_银行内），咨询电话\_\_\_\_\_x。兑奖日期为中奖次日至20\_\_年x月\_\_日----20\_\_年x月\_\_日止，兑奖期间的工作日星期一至上午8：30—11：30，奖项逾期不领者，视作放弃领奖。

## 银行卡营销方案策划书篇三

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

20\_\_年x月x日---20\_\_年x月\_\_日

### 三、宣传主题

刷银联卡，安全健康，时尚的选择。

### 四、活动规则

20\_\_年12月1日—20\_\_年12月30日，凡持卡号“6”字打头的银联标准卡在\_\_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“\_\_市银行卡活动x等奖”的签购单到\_\_银行卡管理办公室领取(\_\_市\_\_路\_\_号\_\_银行内)，咨询电话\_\_\_\_\_x[]兑奖日期为中奖次日至20\_\_年x月\_\_日----20\_\_年x月\_\_日止，兑奖期间的工作日星期一至上午8：30—11：30，奖项逾期不领者，视作放弃领奖。

## 银行卡营销方案策划书篇四

活动内容：

一。中秋月饼大展销

活动方式：

1。展出不同厂家的各种月饼礼品盒、散装月饼，采取多种方式陈列，给人以丰富感。并联合厂家展开不同程度的优惠、赠送小礼品等促销活动。

可以按月饼馅划分陈列区域，如肉馅月饼、无糖月饼，水果馅月饼等。同时可以开设一些知名品牌月饼专柜。

2。推出中秋礼品组合套餐：把月饼跟其他保健品类礼品组合包装在一起，分为几档，如88元、188元、288元…。

中秋节，人们购买礼品孝敬老人或赠送朋友，一般除了购买月饼外，还会买点其他什么礼品的，一般多是保健品之类的，将月饼和其他礼品组合在一起，既方便了顾客购买，在价格上也可以采取一定优惠。

3。现场制作月饼：去年的月饼风波可能在许多人心目中还留

有阴影，为了让顾客去除这种心理，现场制作月饼是一好方法，可以联合厂家现场制作。

## 二。“把月亮带回家”

活动期间，购物满100元，送一个挂有月亮的钥匙扣，月亮钥匙扣形状多样，制作精致，上面刻有一些祝福语：如中秋快乐、祝美满、平安、快乐等话语以及一些描写中秋节和月亮的诗歌词句。

操作说明：

1. 钥匙扣由商场定做，根据商场销售额确定定做数量，每个钥匙扣定做成本控制在一元以内。
2. 在钥匙扣上刻上商场名称，也可以跟祝福语结合起来，如“xx商厦祝您中秋节快乐”。
3. 凭购物小票到商场指定处领取，100元一个，200两个，依次类推。领取后在小票上盖章。

## 三。月圆“十分”大抢购

活动时间：

抢购，抢购持续时间为“十分钟”，在抢购时间内购买的商品一律八折，在收款台进行打折计算，以收款处结算时间为准，以商场音乐时间为标志，当特定音乐响起的时候，即抢购时间开始。

操作说明：

\*事先不告知具体“抢购”时间，注意维持现场秩序。

\*注明一些商品不参加抢购，并在现场用海报告示。

\*此活动也可以采取在抢购时间内购买的商品返还30%付款金额的做法，凭购物小票上的金额和时间到服务台领取返还金额。

注：超市可以推出中秋节每日商品特价，每日推出两至三样特低价商品，通过特低价商品来带动其他商品的销售，这些特低价商品是跟中秋节有一定联系，跟其他商场相比，这些商品在价格上要具有绝对竞争优势。

#### 四。喜拍“全家福”

购物满200元，凭购物小票可现场拍5寸照片一张，以作留念，现拍现取。

时间：中秋节当天)

地点：商场门口广场

协办：某某影楼或某某胶卷公司

操作说明：

\*可现场布置一个场景，或搭建一个凉亭，营造出中秋古韵，或布置成一个现代团圆喜庆场景。

\*是将商场名称拍进去，以后看到照片就能想起商场。

#### 五。特别服务措施：

对于很多顾客来说，月饼都是要买的，各个商场的月饼种类、价格都差不多，因为一般顾客选择就近购买，那样比较方便。如何让顾客更方便，怎样吸引顾客从其他商场来本商场购买呢，就需要推出有特色的服务措施。

1. 月饼电话订购：提前半个月在报纸上、商场布告栏、商场海报上公布月饼订购电话，凡购买月饼满100元以上，直接送货上门，单位集体购买可享有九折优惠。

2. 月饼定做：跟厂家合作推出月饼定做服务，公布定做电话、具体定做方式。顾客的口味需求毕竟不同，也有一些特殊顾客会有一些特殊的要求，月饼定做既是商场服务内容的一种拓展，也体现了商家从细节处为顾客着想。

4. 月饼代送、代寄：凡在市区的，直接代送到家；凡是外地的，通过邮局等快递方式邮寄到家。此项服务可以加收一定的服务费，如加收10元。生活在都市中忙碌的人们，也许您有种种原因，无法亲自将礼品送给您的家人、长辈、朋友，商场将为您代劳，将您的礼品转交给他们，并送上真挚的祝福。

其他活动简要：

1. 中秋餐饮大餐：中秋节除了吃月饼外，一家人还要一起吃团圆餐，商场超市可以跟餐饮业互动，跟某餐饮大酒店合作，推出购物满300元送八折优惠券，或购物满多少，抽奖赠送免费餐饮券。

2. 中秋良辰美景，当然少不了歌舞助兴，可联系一些业余歌舞组合到商场门口搭台表演，以营造出中秋热闹氛围。

## 银行卡营销方案策划书篇五

三八节日的美容院促销，自然需要集中在女性身上。在主题的确立上，可以用一些比较打动人心的温馨的文字，抓住女人爱美的心理，吸引她们的目光。

三八妇女节是女性节日，女性在社会角色有很多种，母亲，妻子，儿媳等，借助节日文化特点，进一步向消费者渲染要

对女人好一点这一促销主题，利用情感共鸣来完成促销。

各个美容院的促销形式和促销内容都大同小异：打折、买赠、免费体验等，美容院要利用这些促销形式体现出新味来。

### 1、美丽与您同行

凡于活动期间购物的女性，凭购物小票(不限金额)可获得\_\_美容院美容卡一张(面值50元)

### 2、扮靓女人，购物添好运

凡3.8妇女节当日凭单张138元购物小票的女性顾客可参加大转盘一次(没有转盘的改为抽奖活动)，将获赠相应的三八节礼品，奖品多多，幸运多多，一票限转一次，金额不做累计。

### 3、只有他最懂你

男士到“三八”相关专柜购物或购买指定商品可享受特别优惠或赠送特别礼品。

### 4、会员更有“礼”

3月8日妇女节购物的会员，享受会员双积分。

1、美容院门口等明显处设立pop活动须知。

2、派店员工去附近人流量多的地方发宣传单。

3、店门前悬挂条幅。

4、拟定好吸引人的广告语，如以下：

三八妇女节，美容院与您共舞女人情



美体塑身窈窕动人，女人知性风采焕然

趁早下“斑”，不要“痘”留

为您缔造美丽神话，点燃您的靓丽丰采

三八妇女节，减肥体验卡等你来拿

女人“善”待自己，才会有美丽容“颜”