

2023年银行节能活动方案策划 银行活动方案(通用8篇)

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

银行节能活动方案策划篇一

为了更好地回馈客户，__银行__省分行特别推出金穗卡“缤纷有礼”礼享计划，刷金穗卡，享八重大礼，与您共享春夏秋冬的精彩，更有天天好礼带给您365天的惊喜。

一重礼：办卡有礼

端午期间申办成功金穗贷记卡，赠送精美礼品一份，免首年年费，首年消费5次，免次年年费。

二重礼：激活用卡积分礼

端午期间新办金穗贷记卡，在核准发卡后的三个月内，贷记卡激活并消费一次，不限金额，即获赠消费积分20__分；老客户激活并消费一次，赠送积分1000分。

三重礼：银行卡消费积分有礼

端午期间，我行各类金穗卡(金穗借记卡、准贷记卡、贷记卡和各类联名卡)刷卡消费继续享受消费积分奖励，一般百货、宾馆、餐饮等商户消费一元积一分，批发类商户100元积一分；省外消费单笔限积20000分；美元帐户一美元积8分；代收代付不积分。届时我行将提供精致女人、品位男人、快乐宝贝、

健康人生等四大系列精美、时尚礼品供您选择，让您的生活更有质量、更有回味。

四重礼：都市卡消费礼上礼

金穗都市卡除享受以上多重大礼外，还可在全省3000多家“便e店”凭卡享受消费打折、免费洗车、健身美容、旅游休闲等优惠，同时在春夏秋冬还将享受的一连串惊喜，都市生活首选“金穗都市卡”。

银行节能活动方案策划篇二

本次活动以“金秋营销”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。

20xx年9月26日—10月31日。

以中秋佳节、国庆节为引爆点，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“金秋营销”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）“金秋营销产品欢乐送”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. “金秋营销. 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. “金秋营销. 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20000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。

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. “金秋营销. 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）“金秋营销. 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“金秋营销. 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）“金秋营销·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。

抓住中秋节和国庆节的有利时机开展“金秋营销·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

9月、10月为学生入学或新生报到高峰期，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

9月、10月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。抓住国庆节期间股市休市的商机，重点营销“个人通知存款”，抓住新生入学的时机，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。国庆节期间，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）“金秋营销·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“十·一”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，进一步提高乐当家理财服务的吸引力。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. 国庆节期间，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在10月份实现以下目标：

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9月份增长10%。
5. 圆满完成各项业务指标。

银行节能活动方案策划篇三

为回馈广大新老客户长期对本行的支持，支行特举行喜迎“三八”真情回馈活动，借此活动提升提升我行的品牌知名度，提高服务水平，赢得良好口碑，为支行完成20xx年第一季度及全年任务目标打下坚实的基础。

- 1、客户新增数量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。
- 2、储蓄余额净增300万元，网银激活率达到50%，理财销售量同比增长20万元。

3、圆满完成各项业务指标。

20xx年3月5日-20xx年3月8日

所有持我行银行卡、存折的客户和新开户客户。

1、活动期间，凡在我行办理定活期存款客户均可得到喜迎“三八”真情回馈活动赠送的礼品。

5、4%;样样高收益，等你参与。

分工：活动期间，网点柜员统一佩带工作胸牌，增加员工亲和力，突出我行员工热情、亲切的服务形象。

由xx负责在网点统一悬挂宣传横幅，宣传展板；由吴晓明主要负责网点宣传咨询台的引导工作，引导客户进行有序的参加活动，积极做好相关领取奖品工作；由冯变强主要负责公司客户的接待与服务工作，积极引导公司客户，记录好公司客户的基本信息，引导公司客户进行有序的参加活动，积极做好公司客户的礼品领取工作。

前台当天的营业人员，积极开展网点优质服务工作，提高柜台办理业务的服务质量，做好客户的指导工作，切实提升网点服务形象。

不当班的工作人员，一名负责在门口的接待工作，切实做好对vip客户的引导工作和绿色通道服务。

另一名负责礼品的发放工作，及后台的服务工作。

网点信贷人员分别做好信贷客户的引荐工作，积极参与我行活动。

1、大堂经理做好营业大厅的前期宣传工作。

具体要求：大堂经理披挂彩带，在大堂宣传并疏导客户。

理财经理披挂彩带，在大堂为等待办理业务的客户宣传并讲解理财产品。

2、与市分行个人业务部联系，利用信息库搭建短信宣传平台，对我行社保ic卡客户进行短信告知。

具体要求：与个人业务部安斌联系，利用短信平台为ic社保卡客户发宣传短信。

3、每天不当班人员进行各单位上门宣传。

具体要求：营业员分为两组，由行长助理代领每天不当班人员进单位，宣传我行各类产品并发送名片。

品牌洗化用品，化妆品等女性用品。

活动期间，凡来参加我行举办的“喜迎“三八”真情回馈活动的，均有礼品相送。

银行节能活动方案策划篇四

以党的十_大精神为指导，紧紧围绕总行业务经营及商务转型等中心工作，总结我行基层组织建设和党员队伍建设的经验，增强基层党组织的凝聚力、创造力和战斗力，引导全行共产党员发挥先锋模范作用，为完成全年各项工作目标提供坚强的政治保证。

二、活动安排

(一)召开“一场总结表彰大会”

总行召开“七·一”总结表彰大会，对评选出的_年度先进党

支部和优秀党员进行表彰。

(二) 召开一次庆“七一”支部党员会议

各党支部要在“七一”前后召开全体党员会议，会议内容：

一是组织广大党员进行座谈，回顾党的光辉历程，畅谈党的丰功伟绩，结合实际，本着“立足岗位比贡献”的指导思想，就如何在今后的工作中进一步发挥好党组织的战斗堡垒作用和党员的模范表率作用座谈交流。

二是组织以加强社会主义核心价值观为主题的学习；

三是结合“爱行如家、共赢未来”及“立足三农抓服务、稳中求进增效益”劳动竞赛活动和各单位实际，对照要求，总结成绩，排找差距，并针对存在的不足制定切实可行的工作措施。

(三) 发展一批新党员

根据年度发展计划，对照标准，拟在各支部，发展一批新党员，并组织新党员进行入党宣誓。

(四) 进行一次基层党建工作检查

在近期，总行党办将陆续对各支部采取听、看、谈等方式进行检查，重点看“两个作用”发挥情况，党建与业务工作结合情况等。

三、工作要求

(一) 加强领导，提高认识。

各支部要正确认识“七一”系列活动的意义，紧紧围绕当前中心工作开展活动。真正使“活动”成为全行中心工作的助

推剂和加油站。

(二)密切配合，确保成效。

各支部要做好协调，注重细节，认真组织，全面落实“活动”安排，实现日常工作和活动“两促进、两提高”，确保活动顺利开展。

银行节能活动方案策划篇五

一、活动主题：“金秋营销”

本次活动以“金秋营销”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年9月26日-10月31日。

三、活动目的：

以中秋佳节、国庆节为引爆点，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“金秋营销”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）“金秋营销产品欢乐送”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. “金秋营销.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. “金秋营销.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20000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. “金秋营销. 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) “金秋营销. 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“金秋营销. 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）“金秋营销. 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。

抓住中秋节和国庆节的有利时机开展“金秋营销. 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

9月、10月为学生入学或新生报到高峰期，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

9月、10月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。抓住国庆节期间股市休市的商机，重点营销“个人通知存款”，抓住新生入学的时机，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。国庆节期间，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）“金秋营销.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“十·一”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，进一步提高乐当家理财服务的吸引力。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. 国庆节期间，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。

五、活动目标

通过本次系列活动，全行个人银行业务力争在10月份实现以下目标：

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9月份增长10%。
5. 圆满完成各项业务指标。

银行节能活动方案策划篇六

1. 回顾企业历程，增强集体自豪感和荣誉感。
2. 借助活动进行品牌和产品的宣传，扩大社会影响力。
3. 对大客户的一次情感回馈，培养现有客户忠诚度，并吸引潜在客户的加入。
4. 活跃企业文化氛围，延续企业优良传统。
5. 加强企业与客户交流，充分了解消费需求，从而制定更加完善的服务。

20xx年x月x日

浦发银行三湘支行前坪

春暖两周年真情满三湘

浦发银行两周年行庆户外游艺会

为了增强活动的互动性，充分调动消费者的参与热情，达到预期的目的，本次活动设定以轻松趣味的游戏板块为主，在游戏中充分兼顾浦发银行企业文化和产品特色。通过不同奖励方式和奖品的设置吸引人气。同时，本次活动加入现场服务环节。通过有奖现场办理业务，真诚邀请消费者在意见簿上提建议等活动，了解消费者需求，强化浦发银行的服务品牌。

1. 表演板块

开场舞蹈特编舞蹈《东方卡之舞》作为活动开场舞蹈，舞蹈演员手持象征着各种浦发银行卡的kt板进行舞蹈，通过舞蹈时间吸引眼球，酝酿气氛。浦发感恩舞蹈表演由三湘支行员工特别奉献，排练舞蹈在游艺会现场进行表演，是三湘支行对客户们两年以来的支持和关怀表达感恩，具有特别意义(建议：手语舞我是真的很不错)现场调酒表演活动临近结束时，邀请调酒师进行调酒表演，斟满香槟塔，让员工与现场消费者一起，共庆浦发银行三湘支行两周年生日快乐。

2. 游戏板块：

抢答游戏舞蹈结束后，演员手中的kt板集中到主持人手中进行第一个问答游戏：针对手中每张不同的卡设定相关问题进行抢答，送出第一批盖章兑奖凭证(即游艺盖章资料)。投球游戏情满三湘在银行前坪设立背景板，图案背景为长沙市网格地图，上面依据浦发银行网点分布情况，设立5块可翻动

的kt板，kt板用浦发各种产品构成，其余大部分空白网格不可翻动。邀请参与者进行投球游戏，将手中的皮球每投进银行网点的空格内一次即可获得盖章兑奖凭证一张，每人三次投球机会。表现的是浦发银行回馈客户，客户投入浦发的意义。记忆游戏欢乐寻宝由工作人员先展示浦发各种银行卡，并提示观众记忆，1分钟后将卡收起。然后依据每张卡提问，观众要在一堆kt板卡样中选出对应的一张，例如(提问：东方借记卡?观众就挑选出相应的一张)，每挑中一张可得盖章兑奖凭证一枚，每人三次机会，限时30秒。浦发飞行棋飞行棋是一种大众的游戏，在这里与浦发的各种产品和业务相结合。由一根长绳子构成路线图，在路线图上分别以浦发各种产品和业务命名点，中间部分点划为水池、高山等，依据飞行棋的玩法，掷骰子决定行进步伐。每次由5-8名观众同时游戏，每到一个产品点则取走地上的产品标志，最终取得标志最多的为第一名，先到达终点的为第二名，分别获得三枚和两枚盖章兑奖凭证。幸运触摸现场设立一个背景板，中间是浦发三湘支行的照片标志，消费者手拿象征东方卡的kt板，蒙上双眼，原地转三个圈后，要将手中的kt板贴到背景板上三湘支行上，完成任务的可以得一枚盖章兑奖凭证。客户抽奖浦发东方卡的客户，填写资料进行抽奖，资料上半部分为活动宣传和游艺盖章处，下半部分为填写卡号和电话号码，以作为抽奖凭证。注：现场应准备糖果若干，不断发给现场的儿童，在吸引儿童的同时引起家长的关注，从而保持现场人气。

3. 服务板块

现场办卡申请在活动中开辟半小时，浦发银行对信用卡进行推介，并邀请消费者现场填写信用卡申请资料，对每位完成资料填写的消费者，发放三枚盖章兑奖凭证。现场业务受理在活动时间内，营业厅同时对外开放，现场接受存款和开卡业务办理。凡存款额度1000元以上赠送4.5l金龙鱼油一瓶，限量20瓶；500到1000元赠送2l金龙鱼油一瓶，限量40瓶，其余不限额度，均可获盖章兑奖凭证三枚。现场建议聆听出银行

内准备的客户意见簿，真诚邀请消费者在上面发表自己的看法，通过工作意见和建议的收集，建立完善的服务标准，巩固品牌形象。

4. 奖励板块

奖励规则

1. 确定盖章兑奖凭证，即盖有浦发银行活动章的印刷品，用于活动过程中发放。
2. 参与游戏获得胜利的消费者和参与现场信用卡申请的客户均可获得盖章兑奖凭证
3. 活动中和活动结束后，消费者均可凭凭证数目兑换相应礼品，凭证由活动组收回。

奖品设置

1. 盖章兑奖凭证集齐3个可换取精美小礼品一份，每5个可换取精美玩具一个，每10个可获得2l金龙鱼油一瓶，并可参加幸运抽奖。
2. 浦发东方卡的客户，填写资料后可直接参与幸运抽奖，并获得盖章兑奖凭证一个。
3. 幸运抽奖设一等奖一名，奖励价值888元礼品；二等奖二名，奖励价值488元礼品；三等奖三名，各奖价值188元礼品；幸运奖5名，各奖4.5l金龙鱼油一瓶。

x月x日19: 30-21: 00

19: 30--19: 35开场舞蹈《东方卡之舞》

19: 35--19: 40领导致辞，并宣布游艺会正式开始

20: 00--20: 30现场填写信用卡申请资料，游戏继续进行

20: 30--20: 35浦发银行舞蹈表演(建议：手语舞我是真的很不错)

21: 05--21: 15消费者现场题写意见簿

注：在整个活动过程中，三湘支行始终接受业务办理，并对符合奖励要求的当场奖励。

银行节能活动方案策划篇七

为体现公司对员工的人性化管理和关怀，并以此增进员工对公司的认同度和归属感，使员工真正地融入到公司大家庭中，进而保持更好的工作心态，与公司共同成长和发展。推进公司企业文化建设，加深企业文化内涵。

四月员工生日会

公司会议室

1. 过生日的员工

2. 邀请公司领导参加

3. 公司其他员工

1. 准备工作：

1) 生日礼物：生日贺卡+一枝花+招财猫2) 生日蛋糕3) 布置活动现场

2. 活动内容：

3) 互动游戏：夹玻璃球、打靶、不眨眼游戏（备用：脑筋急转弯、公司竞猜）

4) 抽奖及游戏获奖环节5) 吃蛋糕，许愿、唱生日歌6) 合影留念

（总计：861）

1. 生日礼物：50+40+90=180

2. 生日蛋糕：258

3. 抽奖金额：99+88+66=253

4. 游戏礼物：805. 游戏道具：20+30+40=90

银行节能活动方案策划篇八

20xx年xx月xx日

中国银行借记卡、中银信用卡、长城信用卡

陕西金岳楼珠宝店（西安市西大街219号）

活动期间在规定时间内持中行卡在指定商店刷卡消费即可享受“黄金每克266元，凭中行卡每克减2元，购物前一百名客户送转运珠”特惠。

1、客户需持中行卡刷卡消费方可参加活动；

5、优惠条款适用于参加本次优惠活动签约商户，如遇商户停业需提前告知；

6、中国银行在法律许可的范围内享有本次活动的最终解释权。

1、活动期间，合作企业对中行卡持卡人给予“黄金每克266元，凭中行卡每克减2元，购物前一百名客户送转运珠”优惠待遇。

2、合作商户需在店内摆放活动宣传品（电子显示屏等），按要求在活动期间提供中行卡持卡人相应优惠，并保证活动的顺利进行。

3、活动期间合作企业如未能按合同执行，中国银行有权追究其违约责任，并要求对方承担相应损失。

4、活动结束后，须将顾客签单记录表附带pos签购单据发送中国银行项目负责人进行审核，并由负责人组织完成项目后评价。（表格内容见附件）

1、中国银行渠道

1) 中国银行短信平台

2) 中国银行网点：通过行内向各网点发送活动信息，各网点向网点客户进行宣传。

3) 广播宣传