

银行活动方案范文（精选 10 篇）

银行活动方案范文（精选 10 篇）

为了确定活动的圆满进行，常常要根据具体情况预先制定活动方案，活动方案是活动的书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。优秀的活动方案都具备一些什么特点呢？下面是小编整理的银行活动方案范文，希望对大家有所帮助。

银行活动方案 篇 1

一、活动目的

向广大小微企业经营业主宣传小微企业金融服务政策，开展有针对性的金融知识普及；展示和推广银行业金融机构开展小微企业金融服务的成就与经验，营造良好的社会氛围；推介特色服务和特色产品，努力提升小微企业金融服务水平。

二、活动时间

20xx 年 5 月 10 日至 6 月 10 日，为期一个月。

三、组织领导

（一）成立小微企业金融服务宣传月活动领导小组，由行长任组长，主管副行长任副组长，办公室及各业务部门主要负责人为成员。领导小组下设办公室在公司业务部。

（二）领导小组根据银监机构的总体要求制定和实施本行的活动方案，组织、协调和监督落实各项工作要求，确保宣教的覆盖面和有效性。领导小组办公室负责持续了解辖内银行小微企业金融服务宣传月活动筹备及开展情况，指导、督促全行有效落实宣传方案，及时收集、编辑宣传活动信息、新闻报道和总结报告等。

四、宣传内容

- （一）推进小微企业金融服务的政策；
- （二）小微企业金融服务取得的成绩和主要行动措施；
- （三）小微企业金融特色产品和服务创新；
- （四）小微企业成功融资案例等。

五、活动安排

（一）5月10日至5月15日为准备阶段，制定详细方案，总行及各支行要通过适当形式进行动员和周密部署。

（二）5月15日至5月31日，通过新闻媒体、举办知识技能竞赛、银企对话、研讨会、上街服务等开展形式多样的活动进行宣传，在市级主要报刊上刊登“小微企业金融服务宣传月”专栏，开辟宣传网页，扩大社会影响力。

（三）在宣传月中，专门印制“小微企业金融服务宣传月”活动的宣传资料。在集中宣传月内，各支行网点要统一悬挂“小微企业金融服务宣传月”横幅，摆放宣传资料；LED滚放。

宣传口号：

- 1、深入开展“小微企业金融服务宣传月”活动
- 2、助小微强服务防风险惠民生
- 3、服务小微银企共赢
- 4、银企互动相伴成长
- 5、立足小微服务实体经济

（四）结合“金融服务下乡”走上街头或深入助小微企业开展面对面的宣教活动，发放宣传材料，确保覆盖面和宣教效果。

（五）5月31日至6月10日，为总结阶段。领导小组办公室负责对活动开展情况、效果及下一步工作进行总结，并以书面形式报保定银监分局监管二科。

六、活动要求

全行要高度重视“小微企业金融服务宣传月”活动，精心组织，明确责任分工。领导小组办公室负责与各相关部门协调联动，按照方案抓好组织实施。在现有支持小微企业发展的政策措施基础上，针对制约企业发展的突出问题，不断完善相关政策措施。充分运用国家、地方各类中小企业专项资金和技术改造资金，支持“三型”小微企业发展；支持公共服务平台、小企业创业基地、中小企业公共服务。组织和协调好当地的政府机构、媒体等资源，充分动员，确保此次活动在当地落到实处。宣传月结束后，各支行要继续利用已有的各种资源，持续开展小微企业金融服务宣传教育工作，扩大宣传效果。

银行活动方案 篇 2

为积极响应分行要求，举办元宵节猜灯谜庆元宵的活动，活动策划如下：

一、活动主题：

猜灯谜、庆元宵

二、活动时间：

XX年2月19日(农历正月十五)

三、活动地点：

XX支行

四、活动准备：

1、客户通知：2月18日前，通过折页以及海报条幅的形式周边居民前来参加，对已经收集到信息的客户，可电话通知到个人。

2、物料准备：折页以及海报，客户信息登记表，各种灯谜，准备奖励所用的小礼品，空白纸条，以及礼品领取表。

条幅内容：XX银行20xx年猜灯谜庆元宵——客户回馈活动

3、场地布置：2月18日上午，悬挂好元宵节灯笼;将灯谜吊在上面;活动期间播放节日音乐，渲染气氛

五、活动规则：

1、猜谜活动，必须是现场猜谜，不得将谜语揭下带走。

2、每个网点共20个谜语，现场发放空白纸条，亮出谜语后参加人员领取纸条写下自己的姓名与答案，并由我们工作人员核对答案，并对应的发放奖品

3、奖项设置：

安慰奖：答对5个以下，黑色签字笔一支

三等奖：答对6-10个，汤圆一包

二等奖：答对10-15个，水杯一个

一等奖：答对15-20个，西王玉米胚芽油一瓶，奖品兑完，活动结束。

附注：

1、宣传办法：折页进单元，海报、条幅入社区

2、客户邀约：2月18日进行电话邀约通知

3、物料准备：元宵小灯笼20只，音响，宣传折页100份，条幅1个，白纸30，水杯20，胚芽油5瓶，汤圆10包，笔5只

4、营销环节：所有我行客户均可以参加，或者新存款5000以上的客户

5、重点营销的产品：存款送积分换礼，还可以参加灯谜活动
银行活动方案 篇3

为真情回报您长期以来对中国工商银行的信任和支持，工商银行北京分行联合西单太平洋百货五棵松店开展“欢度父亲节、刷卡满额赠好礼”活动，具体内容如下：

一、促销活动时间：

20xx年6月5日至20xx年6月20日

二、参加卡种：

工商银行发行的牡丹信用卡[包括牡丹人民币贷记卡、牡丹双币贷记卡（国际卡）、牡丹准贷记卡、牡丹新版交通卡]。

三、活动内容：

多重好礼随机中：活动期间，工商银行持卡人在西单太平洋百货五棵松店通过工商银行POS当日刷牡丹信用卡消费满100元，即可获得随机中奖机会，当您的签购单上显示“恭喜您中X等奖”的字样时，即获得相应奖品：

一等奖100元商场购物券；每日一个。

二等奖50元电话储值卡；每日一个。

四、活动规则：

1、奖品领取及积分兑换地点商场指定收银台。

2、持卡人领取奖品需要提供当日消费签购单、本人信用卡，并在商场兑奖登记簿上进行签字确认。

3、满额赠礼数量有限，每卡每人每日限兑换一份。

五、参加商场：

1、商场地址：海淀区复兴路69号

2、商场电话：88xx2259

银行活动方案 篇 4

值此五四青年节来临之际，为纪念中国共青团成立 xx 周年，弘扬五四精神，展现青年员工健康向上的精神风貌，增强团的凝聚力和向心力，特举办 弘扬五四精神，展现青春活力 活动。

一、活动主题

本次活动主题为“春华秋实”，华即是“花”，春天开花，秋天结果，用春天比喻青年员工们努力工作的开始，通过这次活动激励青年员工们迈好工作的每一步，春华秋实，汗水凝成收获；同时用“春华秋实”来鞭策我们全体员工以后更加努力的工作，为 XXX 银行的发展奉献自己的力量。

二、活动安排

(一)专题座谈会

1、活动目的：增进员工之间感情，增加员工归属感、责任感与忠诚度，构建员工与管理层的有效沟通，切实帮助广大员工解决工作和生活中的实际问题，营造良好的企业文化。

2、时间：20xx 年 5 月 10 日前

3、地点：总行十四楼

4、主办：办公室

5、参会人员：青年员工代表(以近年来新招聘大学生为主)，每个支行选派 2 人、每个分理处选派 1 人、机关选派 2 人。

6、主题：学习、进步、奉献

(二)演讲比赛

1、活动目的：积极倡导社会主义荣辱观，倡导青年立远大志向，以正确的价值观、人生观投身工作中去，置身于 XXX 银行的创新发展中，拼搏奋进,传承五四精神，实现自我理想。

2、演讲主题：与商行共奋进，用青春谱和谐

3、参赛对象：每个支行(机关)至少 2 名参赛代表、理处至少 1 个参赛代表

4、活动时间及地点：

初赛：

时间：4月底

地点：十四楼会议室

决赛：另行通知

5、主持：从青年员工中选1男1女

6、主办：团委

7、比赛要求：演讲稿为需以“与商行共奋进，用青春谱和谐”主题，内容健康积极向上，体裁不限，字数1000字左右，提倡自己原创，也可以用他人稿件。

8、比赛流程：

(1)1分钟个性自我介绍；

(2)4—6分钟脱稿演讲。

9、奖励办法：评出一等奖1名，二等奖2名，三等奖3名，优秀奖6名，颁发证书，并分别奖励1200元、1000元、800元、400元。

10、评分标准

(1)演讲内容(20分)：主题鲜明，层次清晰，详略得当，能结合实际切合主题，旁征博引。要有个人特点、缜密的思维及逻辑性。

(2)语言表达(30分)：脱稿演讲，吐字清晰，普通话标准，表达流畅、生动，语速适中，语调抑扬顿挫，饱含感情，体现演讲魅力。

(3)仪表风范(20分)：服饰得体，仪表端庄，表情自然，肢体动作大方得体，能有效表达感情，具现场感染力，能引起观众共鸣。

(4)时间要求(10分)：演讲时间为4-6分钟。不足或超过规定时间酌情扣分。

(5)加分项目(30分)：自创稿演讲稿符合要求一律加10分，加入其他可以增强演讲效果的表演或配乐评委可酌情加5—20分。

(三)文艺晚会

由团委与市住房公积中心联合举办一次文艺晚会

银行活动方案 篇5

一、活动主题：“情人节营销”

本次活动以“情人节营销”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“情人节营销”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)“情人节营销产品欢乐送”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. “情人节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. “情人节营销卡庆双节”

(1)活动期间卡免收当年年费。

(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. “情人节营销.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) “情人节营销.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“情人节营销.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。

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)“情人节营销产品欢乐送”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“情人节营销产品欢乐送”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，争取导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

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）“情人节营销产品欢乐送”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xx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；

2.卡社会知名度和使用率得到进一步提高，当月刷卡消费交易额比去年同期和今年xx月份都有较大幅度增长，同业占比在xx月份基础

；

3.速汇通竞争优势得到巩固和提高，促进业务持续快速发展，手续费收入新增创历史同期最好水平；

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。

篇6

20xx年一季度全市主要银行金融机构存款基本都是增加的，同期我行存款是下降的，面对越来越激烈的存款竞争，制定一个完善而有效的存款营销策略成为当前最为迫切的前提！一个好的营销方案将会成为扩充市场、延伸品牌度的有效手段。

一、指导思想

坚持以加快存款发展作为主题。抓住机遇，适应市场的需求，加存款营销力度，壮我行的存款市场份额。

二、组织领导

成立xx支行“百日存款竞赛”工作领导小组，由行长王xxx任组长，副行长xx任副组长，副行长xx及办公室xx、营销部xx为成员。领导小组下设办公室在办公室，具体负责“百日存款竞赛”的营销体系建设工作的组织、联络、协调、督查、调度和考评。

三、目前存款现状

本行存款的结构特点（应包括但不限于：存款的基础结构，如公存、储蓄及定活期比例；高端客户情况；主要贷款户派生存款情况等）。

四、存款下降主要存在的问题

从xx支行存款的整个结构看，活期类存款的幅波动，是xx存款不能持续稳定增长的关键点之一，储蓄存款源的溃乏，对单个帐户的过于依赖，是影响xx支行存款的持续稳定增长的主要原因之一。

（一）稳定性因素：

（1）由于受社会经济运行规律的影响，每年初都会有量的易变性存款和准易性存款在短期内急聚沉淀到各金融机构。但该类存款流动性、平均占用天数低，稳定性较差。在没有新的、相当量的新存款源

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/408064006112006133>