

# 银行厅堂活动方案 银行春节厅堂营销活动策划方案(汇总5篇)

方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

## 银行厅堂活动方案篇一

(2) 宣传制作费：约3600元

(3) 促销礼品购置费：18000元

(4) 午餐饮水费用：平均150元/次x8次=1200元

(5) 短信发布费：约6000元

(6) 资料投递费：约3000元上述六项合计，约需36600元。

支行已于近日下发《滨海支行户外社区营销宣传活动指引》(见附件)，为此次活动的组织与实施制定了初步的标准和要求，1月5日首次活动已经在滨海之窗小区南门广场成功举办。全行员工热情高涨，现场气氛热烈，当场就有4名客户随客户经理到支行办理了新股直通车的开户签约手续，显示了积极的前景。

鉴于支行刚刚开业，完全没有经费资源积累，支行计划班子成员自筹垫付16600元待日后逐步消化；希望分行条线主管部门能够协助划拨专项费用额度20000元，支持我支行上述营销计划的实施。

以上情况，特此汇报，请予审批为盼。

## 银行厅堂活动方案篇二

### (一)、客户资源：

电话邀约客户不低于500户、电话联系各村村干部广播宣传邮政开业活动、22号逢场散发dm单、23、24号地毯式走访商户发放dm单(每日下班前汇总当日电话邀约、联系村干部、逢场派dm单、随机走访邀约的商户具体的反馈数据，以达到统计当日实际意向参与开业时期的客户总数。24日最后制作数据参考表以预估开业时来访客户总数)。

### (二)开业所需要的物质

- 1、花篮、氛围营造的多彩小气球、大红中国结、植物盆景、开业横幅、气拱门、开业当天鞭炮。
- 2、舞台、音响设备、话筒、活动当天播放的音乐(提前下载)
- 3、邀请腰鼓团队、游街活动展示板制作□dm单页制作、奖项设置的爆炸贴
- 3、登记处凳子和桌子，礼品发放处凳子及桌子，免费抽奖处桌椅、抽奖箱2个，星级客户的标识标签，奖箱内乒乓球(设置不同奖品的奖项名称)、客户信息登记表、活动参与流程及须知的x展架。
- 4、所需的. 各类实物奖品的采购、

## 银行厅堂活动方案篇三

通过本次系列活动，全支行个人银行业务力争实现以下目标：

(1)使周围潜在客户明确知晓我行所处位置，了解浦发银行及相关产品优势特色，逐步前来在我行开办业务。

(2)开展产品宣传，抓住年末存款回流的机会，抢占市场份额。

(3)争取在2月底储蓄存款余额突破2千万元;三方存管资产市值突破2千万元;个贷发放量超过2千万元;新股直通车签约金额超过600万元;为我行后续开展个金业务奠定基础。

## 银行厅堂活动方案篇四

本次活动中的“中银都市卡发卡营销活动”、“中银信用卡用卡营销活动”产生的礼品费用分别由省行及总行承担。

本次活动中的本地活动产生的活动营销费用（含5家县支行），由本部及县支行共同承担。预计分行承担20万元，由县支行配套承担合计10万元。

### （2）宣传费用

#### 1、宣传物料费

a□中银都市卡发卡营销活动：

网点写真海报：190张，每张30元，总计5700元

宣传单页：30000张，每张0.15元，总计4500元

代发工资户、小区小海报：1000张，每张3元，总计3000张b□  
中银信用卡营销活动：

网点写真海报：190张，每张30元，总计5700元

#### 2、广告宣传费

苏州城区所有广告宣传资源采用分行办公室xx年媒体广告采购项目（具体执行情况，须经过商议后决定。如办公室无法根据上述广告宣传要求安排广告宣传项目的，分行卡部将视情况自行追加相关广告费用投入）。彩信宣传费用由卡部承担。

支行所有广告宣传，应由支行银行卡条线主动向行内争取资源或自行安排宣传营销项目。相关费用自理。

分行银行卡部在本次活动中预计支出总费用约为：22万元。

## **银行厅堂活动方案篇五**

本次活动宣传根据宣传主题区分各类宣传渠道，分行卡部负责组织苏州城区的所有宣传工作。5家县支行必须根据时间表进度，利用各自的宣传营销渠道进行宣传。分行卡部对各支行开展活动支出的活动营销费（礼品费用）的补贴额度，将视各支行活动宣传开展程度进行补贴。具体活动宣传及责任安排如下：