

2023年银行端午节活动方案策划活动内容

银行端午节的活动方案(汇总5篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

银行端午节活动方案策划活动内容篇一

1. 给中信银行的信用卡用户带来更多消费便利和优惠；
2. 丰富传统节日的庆祝气氛, 刺激消费；
3. 利用现有资源, 调动清谈时段的营业潜力；

活动定位：

在端午来临之季, 根据中信信用卡的消费类别——单笔消费和分期消费, 以及现有的合作商户, 从衣, 食, 住, 行, 为客户提供全方面一站式服务.

活动内容：

迎端午, 送“新”情

1. 活动内容：20__年12月7日至20__年6月16日，凡持20__年新申请中信信用卡(准贷记卡、贷记卡)消费，单张卡片刷卡消费满三笔，每笔刷卡满99元，即可获赠特百惠时尚水杯一个，活动期间每卡限领一个。

2. 兑奖流程：领奖地点：中信银行营业部银行卡中心一楼专柜；领奖方式：持卡人需凭20__年新申请中信信用卡□pos签购

单、购物发票和本人有效证件到指定领奖地点领取;兑奖时间:活动结束后,持卡人可于20__年12月7日至20__年6月16日(节假日除外)到指定地点兑奖。

3. 注意事项: 活动期间每卡限领一次;奖品数量有限, 先到先得, 赠完即止。

“端午乐百姓, 中信福万家”

端午节购买商品碰到”钱紧”怎么办?为中信信用卡持卡用户在节假日能更加方便的购买自己称心如意的商品, 特在端午期间, 为各信誉记录良好的用户提升临时额度, 以满足假日的刷卡需求. 临时额度期限截止至20__年6月16日. 若中信提供的临时额度还满足不了用户的需求, 还可以致电到中信银行客服, 银行将可以为用户再提升临时额度值.

银行端午节活动方案策划活动内容篇二

端午节是古老的传统节日。20__年韩国把中国的端午节申报为世界文化遗产, 在中国流传20__年的端午节一下子成了韩国人的民族节日, 这是我们的民族之耻。也是我们的民族之思。

情浓x月天, 欢乐度端午。

庆祝中国端午节的到来, 让大家深刻体会到中国传统节日的气息。通过开展包粽子比赛, 体验自己劳动的乐趣, 放松身心, 让没有回家的员工体会到大家庭的温暖。

20__年x月x日。

__银行附近的广场。

—

—
__银行全体员工。

银行端午节活动方案策划活动内容篇三

传统节日是中国传统文化的代表，是中华民族智慧的结晶，也是无形“非物质文化遗产”，因而更容易在淡化的过程中丧失，现在人们所以觉得过节越来越没有意思。随着经济发展，精神文化的缺失令人感觉颇深。信任危机，道德迷茫，是非糊涂，黑白难辨。原因就是传统的内容越来越少，而承载着传统的文化载体也渐渐的在人们面前消失，没有了历史，失去了鉴别。

一、活动目的

端午节是我国二千多年的旧习俗，通过本次活动使银行员工们进一步了解端午节的由来与风俗，普及端午知识，加深银行员工们对于端午以及其他中华民族传统节日的认识，给端午增光添彩。增强同事之间的感情，团结凝聚力。为银行员工们创造一个相互交流的平台。

二、活动主题

感悟传统，团结你我。

三、活动时间地点

20xx年x月x日xx市xx区xx山

四、活动流程

(一)前期准备

20xx年x月x号召开会议，宣传我们的端午节活动计划。做好人员统计□20xx年x月x日前把活动场地安排好。设计当天活动游戏策划，游戏性质。阐明活动意义，增强同事之间的相互了解，促进银行凝聚力的形成。增强银行员工对传统文化的了解与关注，继承和发扬中华民族传统文化。

(二)活动阶段

确定集合地点(xx银行前广场)。设立路线图，专人接送，提示注意安全。确保人人安全到达。安排好每个经理带领部门小组。确保员工们无安全隐患。除以上措施外，我们还要使银行员工们明白我们活动是真心为银行员工们开设交流平台的活动。以增强银行员工们对我们活动的好奇心，从而加入我们活动。

五、工作安排

(一)宣传工作

会议上由xxx负责向银行员工们介绍我们的端午节活动，并阐明此次活动的主题、目的和意义。(为银行员工们系统地介绍和阐述活动的意义是增强银行员工们的感情)。所有材料准备由xx和xxx负责。后期的经费汇总及校核成稿以及活动统筹由xx□xxx负责。

(二)活动现场

对前来集合的员工进行指导。等待其他员工，以便集体出发，避免个人主义。关注大家安全由xx□xxx负责。路线指引由xx□xxx负责。现场活动游戏制作和调动同事的积极性由xx□xxx负责(注意活动的目的和主题，不可偏离主题，控制住场面)。

(三) 返行工作

考虑到时间问题，所以必须控制返行时间，以确保员工们的个人安全。到银行后，要在银行前广场点名，以确保每个人都安全返行。

六、经费预算

车费□xxx元，x元/人。糖果□xx元。饮料□xxx元。餐费：（共两餐）□xxx元，xx元/人。后期材料处理费用□xx元。签字笔x支：xx元。饮用水□xx瓶：xx元。合计□xxx元。

银行端午节活动方案策划活动内容篇四

- 1、给银行的信用卡用户带来更多消费便利和优惠；
- 2、丰富传统节日的庆祝气氛，刺激消费；
- 3、利用现有资源，调动清谈时段的营业潜力；
- 4、凝聚消费合力，调动全民积极性，一站式捆绑消费；活动对象：市现有签约信用卡（含借记卡）用户。

二、活动定位

在端午来临之季，根据信用卡的消费类别——单笔消费和分期消费，以及现有的合作商户，从衣，食，住，行，为客户提提供全方面一站式服务。

三、活动内容

1、迎端午，送“新”情

- (1) 活动内容：年月日至年月日，凡持年新申请信用卡（准

贷记卡、贷记卡）消费，单张卡片刷卡消费满三笔，每笔刷卡满元，即可获赠时尚水杯一个，活动期间每卡限领一个。

（2）兑奖流程：领奖地点：银行营业部银行卡中心一楼专柜；领奖方式：持卡人需凭年新申请信用卡□pos签购单、购物发票和本人有效证件到指定领奖地点领取；兑奖时间：活动结束后，持卡人可于年月日至年月日（节假日除外）到指定地点兑奖。

（3）注意事项：活动期间每卡限领一次；奖品数量有限，先到先得，赠完即止。

2、“端午乐百姓，福万家”

端午节购买商品碰到”钱紧”怎么办？为信用卡持卡用户在节假日能更加方便的购买自己称心如意的商品，特在端午期间，为各信誉记录良好的用户提升临时额度，以满足假日的刷卡需求、临时额度期限截止至年月日、若提供的临时额度还满足不了用户的需求，还可以致电到银行客服，银行将可以为用户再提升临时额度值。

银行端午节活动方案策划活动内容篇五

一、活动主题：“端午营销”

本次活动以“端午营销”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端午节期间

三、活动目的：

以端午节为引爆点，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“端午营销”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）“端午营销产品欢乐送”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、“端午营销·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、“端午营销·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20xx0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、“端午营销·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) “端午营销·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“端午营销·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。

五、活动目标

通过本次系列活动，全行个人银行业务力争在6月份实现以下目标：

- 1、客户新增超过历史同期水平，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5月份增长10%。
- 5、圆满完成各项业务指标。