

# 银行情人节活动名称 银行情人节活动方案 (大全5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 银行情人节活动名称篇一

2月14日情人节就要到了，为消费者创造一个既浪漫又温馨的节日，是每一家酒店都在努力的工作。

根据我们酒店自身的经营特色，根据常消费熟客的消费习惯。今年，我们定制出一下情人节推广计划，来向消费者传送这个节日的讯息，供总办审阅。

天元酒店情人节(天赐良缘，情定天元)

20xx年2月14日

主要地点：香榭岛西餐厅(酒店六楼)

次要地点：客房

- 1、通过浪漫的场景布置，为消费者创造一个温馨，旖旎的爱的殿堂；
- 2、摆放“情人留言卡片”，供情侣在上面写下爱的誓言
- 3、客房设立“粉红情侣套房”，巧妙布置，并赠送玫瑰花，巧克力，香槟酒

- 1、外围设一块桁架做宣传广告
- 2、大堂电子屏□led屏滚动播放关于活动内容
- 3、一楼、六楼各放一个小展架
- 4、六楼餐厅每个餐桌摆一个烛台，一只玫瑰花
- 5、整个餐厅用白色桌布、白色椅子、腊梅、沙幔点缀整个餐厅
- 6、吧台摆一束鲜花(百合、马蹄莲)
- 7、西餐厅门口搭个拱门花柱
- 8、彩灯和沙幔布置现场用粉色气球点缀
- 9、现场拍照(拍立得20元/张)
- 10、餐台摆一个香槟塔
- 11、专门设一个餐台放一个大蛋糕摆在餐台上

1、宣传单：1000份(客房，各营业口)

2、短信发布:1300元(2万条)

3、内部广告发布：(电子屏，三明电视台字幕滚动频，含喷绘)

4、广告文字：

a□天赐良缘，情定天元。(广告词)

b□春信绽放，玫瑰花开，爱情来了，你的故事开始了;情人节

到了，在天元大酒店准备一份珍贵的礼物，然后温柔地携上你的她或他，就在这个浪漫的日子开始相约。(短信)

- 1、营销部：2月10日前推出活动广告
- 2、其他部门2月10前结合营销计划，制定好情人节活动细则
- 3、餐厅客房在2月13日前做好情人节氛围营造工作
- 4、工程部：结合活动计划，做好用光，用电工作的安排及特殊道具的制作

1、玫瑰花：

2、巧克力：

3、宣传单：1000张x0.1元=100元

4、喷绘：200元

5□x展架：60元

6、短信：1300元(2万条)

520活动方案

银行五一活动方案

520日用品促销活动方案

银行宣传活动策划方案

情人节商场活动方案

## 银行情人节活动名称篇二

活动主题：牵手渡鹊桥，相会于恒丰

活动时间：暂定20xx年8月20日

活动目的：通过互动形式的体验和新颖的. 活动方式传播民生银行的知名度，在客户与工作人员的交流互动中增加现有客户的质量，以及拓展新客户数量。

物料宣传

- 1、活动前期配备活动海报、宣传单页进行落地的活动宣传。
- 2、在营业网点周边社区和写字楼及合作单位内摆放宣传物料进行活动宣传。

电话营销：

- 3、每家营业网点向各自的存量客户通过电话邀约和现场拜访的方式邀请客户参加活动。

媒体宣传：

- 4、在恒丰银行的微信公众平台上以软文的形式发布本次活动的相关信息，作为线上的推广渠道之一。

(1)七夕节整体活动墙

1. 营业网点放置一面活动背景墙，背景墙上印有爱心的图案或者恒丰银行的logo图案。
2. 在背景墙上指定的logo处插满玫瑰

3. 客户到营业网点内在背景墙前照相并发至朋友圈领取玫瑰一朵。

## (2) 摄影作品甄选

营业网点收集在剪影墙前拍摄的摄影作品。参赛客户可在剪影墙前摆出各种各样的姿势，根据在剪影墙前拍摄的照片作为参赛作品。

## (3) 缘分墙寻觅有缘人

收集有征婚交友需求的客户信息填写表格，放置在缘分墙上，作为整体活动墙的辅助功能，也是让整个活动更契合与七夕有关的活动主题。

1. 以”牵手渡鹊桥，相会于恒丰“为主题，用在剪影墙内摆出的姿势作为摄影作品的表达形式，以评选出最佳作品。

2. 参赛客户可以自带拍摄工具拍摄也可由银行工作人员辅助拍摄。

3. 在活动过程中，评比标准为：以参赛客户在剪影墙内摆出的姿势传达出的姿态表达程度，创意和新奇程度作为评判标准。

## 银行情人节活动名称篇三

银行520情人节活动方案怎么样设计?看看下面的银行520情人节活动方案范文吧!

### 一、活动概述:

活动主题:牵手渡鹊桥，相会于恒丰

活动时间:暂定

活动对象:民生银行借记卡持卡客户(以家庭或者情侣为单位)

活动范围:南京分行各营业网点和社区网点

活动目的:通过互动形式的体验和新颖的活动方式传播民生银行的知名度,在客户与工作人员的交流互动中增加现有客户的质量,以及拓展新客户数量。

## 二、前期活动宣传

物料宣传:

- 1、活动前期配备活动海报、宣传单页进行落地的活动宣传。
- 2、在营业网点周边社区和写字楼及合作单位内摆放宣传物料进行活动宣传。

电话营销:

- 3、每家营业网点向各自的存量客户通过电话邀约和现场拜访的方式邀请客户参加活动。

媒体宣传:

- 4、在恒丰银行的微信公众平台上以软文的形式发布本次活动的相关信息,作为线上的推广渠道之一。

## 三、活动内容:

### (1)七夕节整体活动墙

1. 营业网点放置一面活动背景墙,图案。

2. 在背景墙上指定的logo处插满玫瑰

3. 客户到营业网点内在背景墙前照相并发至朋友圈领取玫瑰一朵。

## (2) 摄影作品甄选

营业网点收集在剪影墙前拍摄的摄影作品。

参赛客户可在剪影墙前摆出各种各样的姿势，根据在剪影墙前拍摄的照片作为参赛作品。

## (3) 缘分墙寻觅有缘人

收集有征婚交友需求的客户信息填写表格，放置在缘分墙上，作为整体活动墙的辅助功能，也是让整个活动更契合与七夕有关的活动主题。

## 四、活动规则：

1. 以”牵手渡鹊桥，相会于恒丰“为主题，用在剪影墙内摆出的姿势作为摄影作品的表达形式，以评选出最佳作品。

2. 参赛客户可以自带拍摄工具拍摄也可由银行工作人员辅助拍摄。

3. 在活动过程中，评比标准为：以参赛客户在剪影墙内摆出的姿势传达出的姿态表达程度，创意和新奇程度作为评判标准。

活动时间：

活动对象：龙卡信用卡持卡人

活动地点：哈尔滨市道里区尚志大街73号

活动内容：

活动一：信用卡分期专享礼

8月14-16日，使用建行信用卡在麦凯乐指定区域分期付款购买店内商品，可在商场原有折扣上再享9.7折优惠，同时3期、6期享0利息，0手续费优惠。

活动二：信用卡分期梯级增礼

消费条件 礼品名称

单卡每日分期消费满1888元(含)以上 10元米旗券蛋糕券2张

单卡每日累计消费满3888元(含)以上 十全十美纪念册

单卡每日累计消费满5888元(含)以上 羊年套装银条

活动三：办理龙卡信用卡赠礼

活动现场成功办理建行龙卡信用卡，赠送10元米旗券两张。

(赠券使用详询商户，礼品领取地点：麦凯乐4楼信用卡办理处)

活动四：扫二维码享赠礼

活动现场扫微信二维码成功绑定建行卡均有礼品(珍藏版小纪念册一份)。

礼品领取地点：麦凯乐4楼服务台

(注：合作商户促销活动、领奖地点以店内告知为准，详见商户现场信息)。



## 活动细则

1. 2015年8月14日至2015年8月20日

2. 活动对象:本活动对象为所有账户状态正常的龙卡信用卡持卡人(学生卡及商务卡除外),主、附卡可单独参加活动。

3. 奖励条件:活动期间,活动一每卡每日限参加一次。

即8月14-16日,每卡每日累计刷卡分期额度为500-20000元之间(折算后),活动期间分期总额限量100万,每日分期总额度限额,先到先得,赠完为止;活动二不限制参加次数。

即8月17日-20日信用卡分期梯级礼活动,不限制参加次数,分期额度不限量,分期手续费由持卡客户承担。

4. 本活动不可折换现金,不找赎,所购产品及刷卡赠送的礼品若有产品质量问题由供应商负责。

5. 非真实交易、分单交易、取消/退款交易及我行规定不计积分的交易,团购交易均不计入本次活动。

如出现非真实交易的情形,我行将取消持卡人的获赠资格,并保留采取其他相应法律措施的权利。

6. 持卡人于活动期间有迟缴、违反中国建设银行龙卡信用卡章程或卡片已冻结,即丧失参加活动资格。

9. 建设银行有权依据法律、法规、规章或业务需要中止或取消此次活动或者修改活动方案,并经活动现场公告后生效。

## 银行情人节活动名称篇四

1、建议:在9月20日以后来一次“龙卡变身变形金刚卡”冲

刺刷卡消费或入会量有奖抽奖活动。如果可以贵行可以参看宣传价值，把演唱会门票加入好礼活动中来(建设银行)

2龙卡visa品牌信用卡持卡人消费满1000美元的境外消费者，送1000元人民币。

建议：推出用一千元抵用两张演唱会门票。(对不愿意接受返现金的客户，贵行可以参考该返现金数额来制定送演唱会的门票)

4. 活动对象：账户状态正常的龙卡信用卡个人客户(安居分期受理对象不包括学生卡、商务卡、附属卡、担保办卡和准贷记卡;商户分期受理对象不包括商务卡)，活动期最后有机赢得演唱会门票，建议：就办卡家装活动，做一个专项活动，联手百大集团或家装公司，家装满多少元可以领取演唱会门票一张。(原活动在刷卡打六折左右)

5. 建议：银行在存款和投资超过五十万的贵宾客户可以赠送一张门票，来宣传和回馈一直支持的大客户，希望以后在此行投资。同时可以举办一个大客户赠票会，让大客户们见面，同时真心聆听客户们对银行的意见和看法，有任何想法都可以提出来。从而达到客户与银行都互赢的效果。

6建议：针对信用卡消费这一块，可以在从去年10月至今年10月之间，消费满多少元(银行自定)，赠送一张演唱会门票，同时消费满多少元(银行自定)有机会抽取演唱会门票一张。

7建议：吸引商家、商城让消费者刷本行的卡，在刷卡机上刷满多少元(银行自定)或是以前的几倍(银行自定)后，赠送一张vip演唱会门票一张，从而达到让商家来宣传办贵行卡优惠多多，在同样的情况下商家说一声刷贵行卡可以大家都赢得演唱会门票，卡主之间肯定相互宣传贵行优惠，大家互相共赢。同时可以通过本行购买团购价门票。

8建议：从即日起至活动结束前，凡刷贵行卡买新婚用品(家装、戒指、家电，持结婚证兑换)满万元(银行自定)，银行可以和当地各大商场、黄铂金店协商，自行签订消费合同，对新婚新人的中心祝福，同时体现贵行的实力与祝福。9建议：(招商银行“大骗子”澄清)现在银行的积分换礼存在欺骗现象，为了博回大家的信誉度和点击率，贵行可以和我们一起2012星光大道演唱会进行回礼对接。积分满多少元(贵行与本公司进行协商)者，兑换编号与密码到本公司指定地点购买团购的低价的演唱会门票。

10建议：贵行可以统计从去年10月到今年10月的信用卡还款无不良记录者，有机会参与演唱会门票抽奖活动，让卡主与贵行联系参加互动，不能看演唱会也有小礼品相送。从而来奖励一直无不良记录的卡主者，达到贵行的信誉宣传和办卡消费量的增加，具体计划贵行自行拟定。

11建议：十月黄金周即将来临，贵行还在想着怎么发放让员工满意的福利吗?现在不用着急了，2012星光大道安徽巡演来帮您，发福利就让员工来看演唱会吧。同时有机会代表贵行上台与明星同台表演，做金融业中的“明星”就在今年十月。

## 银行情人节活动名称篇五

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。

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“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。

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；