

# 最新银行圣诞节活动策划方案三篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/187889.html>

## ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

### 银行圣诞节活动策划方案篇一

据该行员工介绍，鉴于11月“x粉”们参加“悦享刷刷刷，返现888”的活动热情不减，12月1日起，“悦享刷刷刷，返现888”大奖重新开启，获奖机会随新的一月重新计数。想拿到888元返现大礼，安装“银联”客户端，绑定xx信用卡下载报名券即可参加活动。

参加该活动客户，每日单笔消费金额满188元，即可获得8元返现奖励，每日限前4888名，每张卡每日限获奖一次。

持卡客户单卡当月累计消费金额满1888元，即可获得88元返现奖励，每月限前888名；单卡当月累计消费金额满18888元，即可获得888元返现奖励，每月限前388名。

20xx年11月9日至20xx年2月29日，持xx银行信用卡申请账单分期或交易分期，期数满12期及以上即赠双倍积分，单笔最高3万积分。若未成功申请过账单分期或交易分期，首次申请分期且期数满12期及以上可获赠4倍积分，最高可获得6万积分的丰厚奖励。

每到年末，想买的东西太多，信用卡透支又太贵，xx银行真诚回馈，分期双倍积分赠不停。

### 银行圣诞节活动策划方案篇二

#### “圣诞社区行 精彩巧亮相”

xx银行xx支行作为一个座落于高端社区的新支行，借助两节之间的喜庆气氛，以个人业务产品与服务为主，积极进社区宣传支行、宣传浦发、大力推广个人金融业务，逐步扩大客户基础。

20xx年12月x日——x日共计8次

#### (1) 社区活动

针对支行周边社区，在社区开展营销活动，支行全体人员计划在双旦前后利用八个周末的时间：

分别进入xx等邻近重点社区，摆设我行的营销展台，现场进行讲解和宣传（或现场开户），把我行的产品介绍给客户，明确我行的具体位置，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，吸引客户在我行办理个人业务。

针对一些相对较远的重点社区，如：xx等，以新股直通车、基金精品屋、银行卡等产品为主导，利用社区公告牌张贴、信箱投递、短信发布等形式全方位发布信息，逐步树立我行的社区银行的服务形象，加强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）闹市区活动

主要依托附近写字楼、超市、娱乐场所等开展宣传。

在附近xx等大型超市的收银处摆放我行开业宣传单，租用场地设立相关展台，介绍我行刷卡优惠回馈政策及轻松理财卡的强大功能，吸引客户了解浦发银行。

在附近xx等高档写字楼或保利国际剧院等高档娱乐场所设计展台，推出相关优惠促销活动吸引客户在我行开户。

走访周边地产公司地铺及商铺商户，重点介绍我行的个人信贷产品及优惠政策。

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。

（1）场地租赁费：平均600元/次\*8次=4800元

（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\*8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。

银行圣诞节活动策划方案篇三

本次活动以“迎圣诞”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12月24日-1月2日。

(一) “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. “圣诞营销.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. “圣诞营销，好礼多多”

(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. “ 圣诞营销.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）“ 圣诞营销.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。
- 6.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。
- 7.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。
- 8.圣诞节期间，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。

更多 范文大全 请访问 <https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发