

商业银行周年活动方案 银行周年活动方案 (精选5篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

商业银行周年活动方案篇一

“喜迎佳日，共庆我会成立五周年”

为了增强团队合作意识与凝聚力，较好地扩大我们社团的影响力。开拓以后的工作思路，加强与校其他学生组织的合作，加快我们社团内部单一沟通方式向多元化沟通方式的转变；以服务学生为宗旨，将丰富多彩的学生组织社团文化深入到学生心中去。在旗下的各个社团，也争先成为校园文化的先锋，校园生活在社团的文化激情下变得多姿多彩。

：电教馆

唱歌、跳舞、小品、相声、走秀等。

1、到场的嘉宾：指导老师、38个社团代表、校联合会、1—8系系代表

2、表演的单位人员：我社团成员、武术社团、排球社团

3、晚会的观众：社团全体成员及全校师生

桂林航天工业学院学生社团联合会八、承办单位：中国特色社会主义理论体系学习研究会九、活动的具体流程：

（一）前期准备：

- 1、嘉宾邀请：向校级及其他学生组织、指导老师发邀请函
- 2、晚会的筹备：各种精彩节目、主持人、服装、物品等等3. 场地布置

（1）晚会现场的布置

（2）嘉宾席的布置：桌椅摆设、节目单制作

（3）观众席的布置：入场口设置、入场人员的确定（凭邀请函入场，设置礼仪人员）

（4）后勤工作：晚会秩序、搬运物品、会后场地的清洁。

（二）活动开始的流程：

- 1、播放社团五年的视频
- 2、指导老师讲话
- 3、舞蹈串烧
- 4、武协带来的武术表演
- 5、小品《男生宿舍的蜕变》
- 6、（互动环节：知识问答）
- 7、走秀
- 8、歌曲串烧
- 9、相声《好学生、坏学生》

- 10、（互动环节：抢歌王）
 - 11、排球社团带来的小品
 - 12、唱歌《今天你要嫁给我》
 - 13、王学军老师做总结
 - 14、闭幕辞，晚会结束
 - 15、全体社团成员将现场还原
- 1□2□3□4□5□6□7□8□

商业银行周年活动方案篇二

活动期间，凡到xx的顾客，均可到服务台随机领取一张注有商户名称的礼品券，凭这张礼品券在馆内寻找相对应的商铺，免费换取由此商户提供的精美礼品一份（商户提供多少份礼品，就有相对应张数的礼品券）。

活动思路：此项活动中

商业银行周年活动方案篇三

七年的历程，七年的拼搏，七年的辉煌，宜宾职业技术学院就业创业协会走过了七年的风雨，迎来了七年的华诞。此时此刻我们回顾历史，展望未来。我们团结一致辛勤的耕耘，在今天我们接着这个难得的庆典平台将宣传和表彰协会各大优秀人员和模拟招聘上获胜者并作相应的获奖发言。晚会采取联欢式也可以促进协会会员之间的交流，让快乐时光停留在这一刻。

活动主题：协会周年庆大型暨情演出晚会

- 2、 活动对象：大一、大二、大三协会会员以及在校大学生
- 3、 活动时间□20xx年12月10日晚上7：00
- 4、 活动地点:b区活动中心
- 5、 主办单位：协会

指导教师：总策划：协会

总导演：

导演组：

任务□a□11月10号确定方案

b□11月20日以前完成节目收集

c□11月26日完成一审（可改在25日中午）

d□12月3日完成二审（可改在2日中午）

c□12月9日正式彩排

d□12月7日以前完成主持人形象设计和演出的服装道具安排。

e□12月9日以前联系化妆公司（课考虑自行解决）

1、 外联组：

2、 任务□a□拉赞助以及做好相应的承诺准备

b□邀请公司人员

c□排演一个节目

3、宣传组：

任务□a□12月4日以前完成节目单、邀请函、宣传单、展板的制作

b□12月5日—12月9日做好相应的宣传工作（争取让全学院都知道协会的周年庆）

c□编排节目

4、礼仪组：

任务□a□来宾的接送

b□颁奖礼仪

5、舞台组：

任务□a□活动现场的布置

b□灯光、音响的布置

c□活动的照相和摄影

e□编排节目

6、组织组：

任务□a□活动前，组织会员有序入场并做好相应的签到工作。

b□协助导演组（要求各个环节必须熟悉，全力协助导演组做好活动的安排）

7、机动组：

任务□a□处理活动中的突发事件及安全责任

b□维护现场秩序

c□安排晚会后相应道具、服装等的收集

d□看护好租用的设备、装饰等物品

e□编排节目

1、回顾过去

大合唱—相亲相爱（两男两女领唱，协会干部，舞蹈演员）

小品—应聘

舞蹈—现代舞

歌伴舞—爱很美

小品—孔雀都南飞

颁奖—模拟招聘上获胜者

小游戏环节—有赞助商出人进行或我们

2、今朝难忘

舞蹈—兔子舞

歌曲串烧

名族舞—康定情歌

舞台剧—舞台剧协会

街舞—街舞协会

颁奖—优秀会员、优秀学生干部

小游戏—由本环节赞助商出

3、 梦想起飞

武术表演—武术协会

情景剧—新编《灰姑娘的故事》

舞蹈—火把节

演讲*宣誓

合唱《永不退缩》全体干部（歌词现场观众发一部分，到时好做互动）

六、 进退场安排

进场

退场

一号大门：礼仪组主要负责领导们和演员们在活动后的留影和完影后的完全退场。同时，组织组安排靠近一号大门的会员们安全有序退场。

二号大门：组织组安排靠近二号大门的会员安全有序的退场。

三号大门：组织组安排靠近三号大门的会员安全有序退场

注：进退场期间，其他各组如无事做的，协助组织组和礼仪组。待退场完后，上台留影。

导演组

服装的租用—1000

相关道具的租用—200

演员装扮（化妆、发型等）—500

宣传组、舞台组

节目单、邀请函、宣传单、展板的制作—400

摄像机及相关舞台布置品的租用——600

其他预算

幕布的制作—600

活动中心租用—500

水—60

烟火—50

蛋糕—50

彩带、礼花—50

会徽的制作—50

会场盆景—200

总预计：4290

预计赞助□20xx元

本活动最终预计经费：2290元

1、 停电应急措施

a□ 如果是晚会前1半个小时停电，则晚会最多推迟30个小时。如果半个小时后还没正常供电，则宣布晚会延期。再为宣布晚会延期期间，观众自由安排。如果是晚会前10分钟停电，则主持人直接宣布晚会延期。

b□ 如果晚会中停电。

i□ 如果是前半场或者活动中间，主持人宣布延期。

ii□ 如果是活动后半场，则电筒和蜡烛准备，节目继续。

iii□ 如果是离活动结束10分钟以内，主持人宣布晚会结束。

2、 晚会邀请嘉宾未到场的，及时通知主持人。以免介绍时尴尬。

3、 晚会中话筒不出声的，及时送上备用话筒。如果话筒已用完，则表演者与其他表演者共用。

商业银行周年活动方案篇四

****农商行“迎新春、庆周年”客户答谢会执行方案**

长期以来，寻找、发现、培育、争夺优质客户，是银行业金融

机构生存和发展的基本功，也是同业竞争的焦点。随着工商银行、建设银行成功在**县重设机构，为防止优质客户流失，更好的了解客户需求，为客户提供更具个性化的优质服务，提高客户忠诚度，答谢客户对**农商行的大力支持。经行党委研究决定，在农商行成立一周年之际举办“迎新春、庆周年”客户答谢会。

（一）“迎新年、庆周年”答谢会领导小组

组 长：

副组长：

成 员：

领导小组下设办公室，办公室设在总行办公室，负责上下联络和协调工作，负责后勤工作，本活动具体执行小组及任务分配如下：

（1）客户邀请组

组 长：

成 员：

具体要求：

1、信贷业务部根据行党委确立的标准拟定客户邀请表，分配邀请任务，分别于2013年1月8日至1月15日下邀请函和请柬，2013年1月17日再打电话邀请。2013年1月18日下午4：30，邀请组负责留意嘉宾是否光临，没到位的，及时联系，并做好登记，并报礼品组。责任人：

2、邀请函和请柬的打印、发放由客户邀请组负责。责任人：

(2) 场景布置组

组 长：

成 员：

具体要求：

1、1月 日下午 00前于县宾馆大门口摆放花篮10个，1

个充气拱门，充气拱门上应印有“热烈欢迎参加**农商行一周年庆典暨客户答谢会的领导嘉宾”，农商行营业部大门摆放花篮10个，花篮上应印有“”。由场景布置组定制并维护。

责任人： 2、12月28日下午3:00前于县宾馆悬挂垂幅10条，

责任人： 宣传标语为：

(1)、(2)、**县农商银行：支农服务的主力银行、小微企业的伙伴银

行、区域经济的主流银行、广大百姓自己的银行

(11)、**农商行：发展速度最快、发展质量最好的银行、覆盖范

围最广、服务客户最佳、员工幸福感最强的银行

3、12月28日下午3:00前于停车场至一楼大厅中间路段，摆放6块农商行宣传展板。责任人：

典”。由场景布置组预定租用并维护。责任人：

社60载之大成，创农商行百年新品牌——**农商行vip客户答谢会暨成立一周年庆典”，主色调采用喜庆色调的火红色和金黄色。20日之前将制作的背影大喷绘图片呈报行党委。28

日上午11:30前悬挂于大厅舞台背景处。在喷绘墙周围粘贴粉色气球100个。由场景布置组落实并维护。责任人：

7、12月15日，联系县宾馆提供并准备6个无线麦克风、投

影仪、笔记本。12月28日下午2：00前，检查县宾馆音响、投影仪、电脑、电脑播放软件、幻灯片软件等设备和线路是否正常。确保演出活动中，硬件和软件都能正常使用、确保能放宣传片、能放节目单的幻灯片。责任人：

8、12月20日前撰写总行领导讲话及客户嘉宾讲话稿，并呈报行党委。责任人：

9、12月26日前制作出嘉宾席位卡、“迎新春、庆周年”活动指引。责任人：

10、采购组于12月26日将礼品袋子交于 ， 和 负责将《今日**》报--**农商行庆典专刊、“迎新春、庆周年”活动指引装入活动袋子中，12月28日下午4点前交给贵宾接待组，在大厅门口送给入场的嘉宾。

（3）活动采购组： 组 长：

成 员：

具体要求：

1、12月10日前采购主席台台花1个、胸花170个（按

客户名单人数为准），采购并制作10条绶带，印制内容“**农商行欢迎您”。粉色气球100个。

2、12月10日前在县宾馆定好大厅及制作出菜单、酒水、接

待用烟、纪念品的采购和预定方案，报行党委研究决定，确保定制的纪念品于12月25日前到位。责任人：

（4）贵宾接待组

组 长：

副组长：

成 员：

礼仪接待：

1、领导的接待工作由组长、副组长负责。

制作出嘉宾席位卡，12月27日交给，12月28日下午4：00前，负责将各席位卡按中国传统风俗摆放好。责任人：

3□vip客户根据客户名单，和客户对口部门部长、支行行长

接待，具体接待表于客户名单出来后制作，成员按接待任务后

于2012年12月28日下午4：30到达县宾馆一楼大厅门口，指领客户根据席位卡位置入座。并安排每一桌由1~2名接待组成员全程接待。接待组用烟由于2012年12月28日下午下发给接待组成员。责任人：

4、由8个礼仪接待人员分别佩戴绶带，站于拱门两侧，当贵宾进入宾馆时，统一工作服、佩戴丝巾、黑色皮鞋，齐声喊出口号：“欢迎您光临**农商行周年庆典”并要求里面请的手式，半鞠躬姿势。由2名礼仪接待人员在大厅门口，为入场的嘉宾佩戴胸花。许彩云为礼仪指导，并于12月28日下午2：30开始在县宾馆做礼仪培训，4：30开始各礼仪人员到

位。责任人：

（5）应急安保组

组 长：

组 长：

成 员：

具体要求：

1、12月20日之前将我行员工及外部演员，表演节目单，节
跨年度宣传暨“五周年行庆”

宣传活动策划方案

一、设计“五周年”形象视觉识别系统。

统一的形象视觉识别系统，使整个“五周年行庆”活动主题
突出，标志规范，理念鲜明，形式统一，力量集中，展现现
代商业银行的新气象。内容包括：

1、五周年行庆标示。

包括：行庆标示、组合规范、单色效果、标准色、中英文标
准字形、色彩搭配等。

2、展牌标准背景图案设计。

应用于“邮储银行五周年行庆”大会迎宾和主席台背景。3、
宣传海报图案设计。

应用于县市区各营业网点张贴，各纸质媒体宣传公告和通知。

4、“五周年行庆”银行卡标准设计。

行庆期间发行，针对特定人群。5、道旗标志图案设计。

应用于县市区营业区域的相关道路灯杆上。6、桌牌和桌签的图案设计。

应用于行庆会议办公桌和主席台。7、胸卡图案设计。

应用于会议期间工作人员工作室身份确认。8、手提袋图案设计。

应用于行庆期间资料袋和年度赠品用。9、纪念信封和邮票标准设计。纪念信封主用行庆期间信件往来，也可用于跨年度行庆年的办公和资料来往专用封。

10、标签纸图案设计。

用于档案袋、文件夹、资料上的贴纸。11、纸抽图案设计。

用于纪念品和活动奖品，也可以用于办公用品。12、便签图案设计。

便签是办公室最实用和方便的办公用品，用于纪念品和活动奖品。13、邮储五周年行庆主题词设计。

方案一：主标：奋进邮储 情润邢襄

方案二：主标：同舟共进 蓄势争先

方案三：主标：扣响一个全新的春天（邮储再出发）

副标：热烈庆祝中国邮政储蓄银行**市分行成五周年

二、电视专题片

展示我行成立五年来取得的发展成就和围绕服务“三农”和为地方经济建设所做的贡献。可以在3月份前后在各营业网点、**电视台和《光明网》播放。

2、**市邮政储蓄银行广告宣传片（1——3分钟）

将**市邮储银行的企业形象、业务内容、一流的服务环境、高品位的vip体验区展现在**百姓面前。在行庆期间，可以在电视媒体、相关街道led大屏幕、车载tv[]各营业网点显示屏循环播出。

三、纪念年册、宣传画册、业务宣传册、宣传单页、新年挂历、台历等。

1、邮储银行纪念年册。内容为五年来已发行的银行卡样卡，附带业务内容，进行精美制作，作为赠品，赠送领导[]vip客户、会议庆典、馈赠佳品，展现品质。

2、宣传画册。详尽地介绍**市分行成立五年来在经营、管理、风险管控、企业文化建设等方面的内容，充分展示我行成立五年来取得的发展成就和围绕服务“三农”和为地方经济建设所做的贡献。

3、业务宣传册。有针对性地结合业务部门业务宣传的需要，制作业务宣传册，方便宣传各项业务。

4、宣传折页或单页。行庆资料和业务介绍。5、新年挂历和台历。作为新年馈赠礼品，将各县区银行进行形象宣传。

6[]x展架。

7、其它水晶材料或黑陶纪念品。

四、庆祝“中国邮政储蓄银行**市分行成立五周年”大型文

艺晚会。在行庆日，作为活动一部分，邀请相关领导、县市区大客户与全行员工观看了演出，同贺邮储五周年。

五、“喜迎五周年行庆”发展成果图片展。

以精练的文字和丰富的图片展示邮储银行**市分行五年来的发展、变化和干部员工的精神风貌，邮储银行五年来的艰辛历程和取得辉煌成绩，在县市区各行展出，增强职工自豪感和自信心。

六、邀请国内创新专家、企业发展规划专家、知名学者专题讲座，为大客户和企业员工奉献精神大餐。

七、主要媒体广告

八、相关费用预算

“颍东农商银行”开业周年庆典

一、活动主旨

从农信社到农商银行，绝不是简单意义上的名称变换，而是思想观念的一次大解放，体制机制的一次大突破，品牌内涵的一次大升华，内外形象的一次大提升。2011年11月，颍东农商银行，从颍东农村信用社，华丽蜕变为颍东农商银行。一年来，颍东农商银行，以市场为导向，不断提高自身管理水平，倾情小微企业发展，努力承担社会责任，与阜阳人民同成长、共分享，逐渐成为一流的地方精品银行。在颍东农商银行成立一周年之际，将通过规模盛大的开业周年庆典，展现颍东农商银行的风范与实力，加深客户对颍东农商银行的了解，加强客户对颍东农商银行实力的认知，提升客户对颍东农商银行的信任。

同时，也将通过一周年庆典，增强颍东农商银行全体员工的

凝聚力与

荣誉感。

二、活动主题

三、组织单位 四、活动时间 2012年10月15日——2012年11月15日

五、参与对象

颍东农商银行员工及客户代表、媒体代表

六、前期活动

（一）、宣传预热——“一路有你”系列宣传片

时间：10月15日——11月5日

内容：针对颍东农商银行历史发展、行业地位、特色服务、企业文化，制作4个专题宣传片，每个宣传片2分30秒，并在阜阳广播电视台进行展播，为周年庆典进行预热。

1、一脉传承：继往开来，一脉传承，了解历史，才

能更好地了解现在、把控未来。“一路有你”系列

宣传片，以颍东商业银行的前身——颍东信用联

社开篇，介绍颍东商业银行组建的历史趋势、企

业宗旨，强调颍东商业银行“立足农村、面向农

业、服务农民、支持地方经济”的宗旨，突出其

为三农服务的理念，在客户脑海中留下对颍东商业银行的概念思维。

2、一马当先：独树一帜，才能一呼百应。“一路有你”

系列宣传片第二篇，从颍东商业银行的行业地位着

面介绍颍东农村商业银行的服务，让客户对颍东商业银行的了解，从主干深入到枝叶，从理念深入到产品。健全的管理体系，全面的金融服务，充分体现了地方商业银行的优势。

4、一如既往：“一路有你”系列宣传片第四篇，承应开篇，落在企业文化，画龙点睛，强化主题。通过介绍颍东商业银行的管理团队、职能部门、企业文化、服务理念，突出其专业性和人文情感，通过情感诉求，在客户心中留下“颍东商业银行，一如既往为您服务”的深刻印象。

四篇宣传片，在阜阳广播电视台四个频道，以每天16次的频率，连续播出10天，为开业周年庆典预热。

（二）新闻纪实——金融提升生活品质 时间：10月15日——11月5日（与宣传片同步）

内容：针对“金融提升生活”这一话题，进行系列新闻报道。通过植入话题的采访和新闻镜头，讲述颍东农商银行代表客户的故事，侧面反映颍东农商银行的社会贡献。

1、创业故事——大客户创业故事，创业过程中颍东农商银行的资金扶持；

2、农民心声——颍东农商银行作为农民撑起“一把伞”，帮扶乡镇个体户；

3、学生感言——通过被资助学生之口，讲述颍东农商银行对

社会的回馈，对他们个人命运的影响。

——颍东农商银行周年庆典仪式

时间： 11月5日15:00——19:00

地点： 阜阳第一五星级酒店——天筑豪生大酒店

八、庆典活动布场

1、酒店入口 文化旗8面，空飘8个

“颍东商业银行 阜阳首家农村商业银行” 2、酒店通道 迎宾水牌

宴会厅入口，定制化迎宾台及签到板，接待来宾。4、舞美设计

整体性舞美设计，组合式舞台背板，覆以精细喷绘布，突显档次；

九、庆典活动宣传：

1、前期电视宣传片预热，阜阳本地4个电视频道，每天16次，持续10天；

2、前期新闻专访，每周1次，累计4次；

3、电视播出庆典视频。拍摄制作“周年庆典”现场精彩节目及仪式，精心剪辑制作，并在阜阳广播电视台周末晚间时段播出，与阜阳人民共同铭记辉煌时刻。

商业银行周年活动方案篇五

所谓两人成伍，三人成团。团结就是力量□xx团购嘉年华期间，

顾客可自发组团到xx团购（团购的定义：3个以上确定购买并能成交的顾客的组合）活动。参与团购的顾客需要到xx服务台进行登记，领取团购表，填写所要购买的商品后，即可进行团购活动。商品成交后，可享受团购价（价格由xx与商户协定，必须低于零售价格，并能体现出相当优惠）

活动思路□xx起到主导的宣传作用，在宣传中让顾客知道，只要能组成

团购队伍，到xx购买商品就能享受绝对优惠的价格。通过宣传，让潜在顾客知道xx正在举行团购活动，让需要装修的顾客自发组织起来，让他们明白，只要再找一两个同样需要装修的人来购买，那么就能享受到超低价格。这个活动的重点是：前来的顾客是确定需要购买，并能成交。