

银行办卡活动方案(优秀5篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

银行办卡活动方案篇一

20xx年xx月xx日

中国银行借记卡、中银信用卡、长城信用卡

陕西金岳楼珠宝店（西安市西大街219号）

活动期间在规定时间内持中行卡在指定商店刷卡消费即可享受“黄金每克266元，凭中行卡每克减2元，购物前一百名客户送转运珠”特惠。

1、客户需持中行卡刷卡消费方可参加活动；

5、优惠条款适用于参加本次优惠活动签约商户，如遇商户停业需提前告知；

6、中国银行在法律许可的范围内享有本次活动的最终解释权。

1、活动期间，合作企业对中行卡持卡人给予“黄金每克266元，凭中行卡每克减2元，购物前一百名客户送转运珠”优惠待遇。

2、合作商户需在店内摆放活动宣传品（电子显示屏等），按要求在活动期间提供中行卡持卡人相应优惠，并保证活动的顺利进行。

3、活动期间合作企业如未能按合同执行，中国银行有权追究其违约责任，并要求对方承担相应损失。

4、活动结束后，须将顾客签单记录表附带pos签购单据发送中国银行项目负责人进行审核，并由负责人组织完成项目后评价。（表格内容见附件）

1、中国银行渠道

1) 中国银行短信平台

2) 中国银行网点：通过行内向各网点发送活动信息，各网点向网点客户进行宣传。

3) 广播宣传

银行办卡活动方案篇二

端午节，与爱同行敬老院之行

1. 活动背景:现在的中国社会老龄化越来越严重,子女由于工作繁忙很少与老人在一起,有关部门也关注到老年人增长的情况,老龄化严重等,在生活上也给予了老人很多的帮助。但是老年人生活过于平淡,需要咱们年轻人给他们带来活力,让他们感受到时代的气息,感受到人情的温暖。

2. 活动的可行性:宿迁学院附近有适合的敬老院,老年人期待与人沟通,倾诉一些家常事,比较容易沟通。以前也进行过类似的活动,可能这些活动对于咱们来说没有什么创新可讲,但是对于老人来说是极大的快乐。

1、丰富敬老院老人们的生活,给予他们精神上的满足;2、增强学生和老人的沟通能力,便于以后关爱自己的亲人;3、通过这次集体的活动引起社会的关注,让更多的人来关心老人的

晚年生活。

4、通过活动来增进各委员之间的感情,增强本部门成员的团结之心及工作能力;四、活动前的考察:(6月5日至6月9日)1、目的地:宿城区幸福街道福利院2、将咱们的方案和院长交流,熟悉活动场所有流程,并就相关问题与敬老院的管理方取得一致。

(一)前期:

1. 确定活动时间:端午节前某一天(暂定6月11日)2. 参加活动人员:学生会各主席、部长、一部分表现积极的委员3. 前期准备:

(1)宣传部出几期海报,制作横幅进行宣传本次活动。

(2)各部上报参加本次活动的人员至秘书处,制定本次活动预算。

(3)文娱部负责排练几个适合老年人观看的节目。(歌舞表演、乐器演奏等)(4)利用网络对本次活动进行宣传。

(5)确定各个项目的负责人。

(6)与宿迁电视台等媒体取得联系,扩大本次活动的社会影响力。

(二)活动中期:

1. 确定参加的人员,并告知本次活动的流程。

2. 确定去敬老院所要表演的节目:如:与老人进行交流,慰问困难老人,帮助老人打扫卫生,与老人一起下棋、与老人一起包粽子、观看文娱节目。

3. 购买物品：如水果、零食、包粽子材料、表演所需道具等。

4、制定统一的服装。

5. 活动进程：

中午12点在校门口集中出发，纪检部清点人数，生活部清点所需物品是否带齐，所有参加人员着统一服装，带工作证。安排专人举二系系旗，通知媒体及敬老院工作人员。1点前到达敬老院1点10分开始逐个慰问老人并与老人聊天并分发慰问品？注意语言、态度、声调。

关注老人情绪变化？听从工作人员的安排3点与老人们聊天、下棋等。

3点半咱们打扫院子和做下义务服务。

切勿乱动老人房间内的东西。

不懂的地方及时与工作人员联系。

打扫完房间后及时将老人的东西归位。

4点半开始与老人们一起包粽子、做晚饭。

5点半左右为六月份过生日的老人过生日并与老人们共进晚餐饭后观看文娱节目。

文娱节目结束后全体人员与老人们及敬老院工作人员合影留念，打扫好现场后乘车离开。

(三)活动后期：有相关人员进行活动总结，并制作档案入档。

1. 费用来源：外联部的赞助。

2. 活动费用预算：水果：160元扇子2*20=40元蛋糕2*80=160元不求人痒痒挠：8*20=160元脚底****器：20*20=400元零食：120元车费(往返)：500元表演所需服装道具：300元制作统一服装：待定宣传海报与横幅：120元预计支出2500元七、赞助商待遇：赞助商可获得本次活动的独家冠名权，在活动现场可以悬挂署有赞助商名称的横幅，宣传画。在本次活动中，咱们会特别强调赞助商为此次活动所作出的贡献，以期扩大赞助商的影响。

1. 举止要大方得体，注意措词用语，切忌在敬老院内大声喧哗并注意活动中老人的情绪变化。

2. 及时准备各种道具，同时注意往返及活动中的安全。

3. 遵守纪律，听从指挥，注意安全。

银行办卡活动方案篇三

一、活动目的：

为了庆祝伟大的中国共产党诞辰九十四周年，进一步加强我园党支部和党员队伍建设，丰富党员生活，进一步增强党支部的凝聚力和战斗力，特举办此次活动。

二、活动内容及时间安排

1、重温一次入党宣誓。

宗旨：重温入党誓词，增强党员党的意识和责任意识。

时间□xx年年7月1日上午8:30

地点：党员活动室

2、参观一次图片展。

宗旨：举办建党94周年图片展，回顾党的光辉历史，歌颂中国共产党在中国革命和建设中的丰功伟绩。

时间□20xx年7月1日上午9:00

地点：音体楼展厅。

3、组织推荐参加区直属党工委举办的“地税杯”卡拉ok个人演唱赛。

时间：待通知

人员：

4、组织一次考察活动。

为增强党员的荣誉感、使命感和责任感，激发党员为民服务的热情，支部将于6—7月间组织全体党员赴金门进行一次考察活动。

三、活动要求：

1、党员同志要对本次活动引起高度重视，注意时间节点，并积极投入其中。

2、要根据活动安排有序、有节地组织开展，以确保活动的质量。

幼儿园庆“七一”活动总结

为隆重庆祝建党94周年，缅怀党的光辉历程，继承党的光荣传统，进一步提高党员干部的思想政治素质，大力宣传党的

丰功伟绩，进一步加强党的基层组织建设。根据上级的工作部署并结合我园工作实际，我园党支部开展了丰富多彩、形式多样、富有特色的庆祝建党94周年党建系列活动。现将活动情况做一总结。

一、开展“主题党日”活动。

6月29日，召开了“庆祝建党94周年暨创先争优活动大会”。会上，我园支部书记和大家一起简单回顾了共产党94年的光辉历程，教育党员对比时代差距，牢记党的恩情，体现出做一名党员的自豪感，增强对党的感情。还就如何开展“创先争优”活动做了动员讲话，就活动的开展做了具体的安排和部署。要求每一位党员要以“争先创优”活动为契机，进一步增强事业心和责任感，不断提高自身的素质，在普通的工作岗位上发挥模范带头作用。

二、举行一次专题讲座

为推动我园党建工作的开展，增强党组织的凝聚力，提高教职工对党认识，积极向党组织靠拢，6月下旬举行题为《提高认识，坚定信念，端正动机，争取入党》的专题讲座，积极宣传党的教育方针政策，激励教职工用党员标准严格要求自己，踏踏实实做好本职工作，并积极向党组织靠拢，争取早日加入中国共产党组织。每一位党员、入党积极分子都纷纷表示，要在各项工作中发挥先锋模范作用，以无私奉献的精神和突出的业绩为十八大献上一份厚礼。

三、组织开展“六一”关爱活动

5月31日上午，“六一”庆典活动隆重举行，幼儿园里张灯结彩，欢歌笑语。在欢快的音乐声中，家长和孩子们欣赏着幼儿画展。一幅幅充满童真童趣的作品，带领家长进入到孩子的童心世界。孩子、老师同台表演：舞蹈、演唱……形式多样，一个个精彩的节目把家长带入到一个五彩斑斓的世界，

也给孩子们留下了美好、甜蜜的回忆。孩子们用美妙的歌声、优美的舞姿，充分展示了自己的才艺。“六一”庆典活动期间，乡人民政府、中国移动等单位为孩子们送来了节日的礼物，我园还为孩子们每人送了一个书包，看着孩子们一张张天真可爱的笑脸，这，就是我们的幸福！

四、开展“我为幼儿园发展做什么”主题演讲活动

以党支部牵头组织了一次“我为幼儿园发展做什么”为主题的演讲活动。老师们在演讲者的叙述中寻找到了教师职业自豪的共鸣，大家将一如既往地致力推动教育事业的蓬勃发展。通过此次演讲活动，幼儿园的老师们受益匪浅，感触颇深，明白了个人的伟大成功一定是建立在团队成功的基础之上。

五、组织扫墓纪念活动

6月，为缅怀革命先烈的丰功伟绩，弘扬不畏艰险、不怕困难的精神，以党支部牵头，组织全体教职员工开展了以“缅怀革命先烈，弘扬革命精神”为主题的庆“七一”扫墓纪念活动。经过一个多小时的清扫，在清洁的烈士墓碑前，党员同志们高举右手重温了入党誓词，深切缅怀革命先烈们的丰功伟绩，表达无限哀思和敬仰之情，告慰先烈们的在天之灵。通过这次活动，进一步激发了共产党员及广大教师的斗志，爱岗敬业，争作贡献，迎接党的十八大。

总之，通过“七一”系列党建活动，不仅加强了党支部的自身建设，而且充分调动了每一位党员的积极性、主动性、创造性，焕发了新的工作活力，把党员的思想 and 行动统一到教育教学工作上来，发挥了党支部的政治核心作用和党员的先锋模范作用。

银行办卡活动方案篇四

一、活动主题：

“睿智人生品位生活”

——西安巴威商贸红酒沙龙

活动目的：

以高品质的红酒品鉴沙龙形式，塑造巴威商贸高端红酒供应商形象；借政界、商界领袖的势，通过本次活动提升巴威商贸荣誉感，引起口碑传诵；通过互动交流，加强与巴威商贸高端客户的沟通，展示巴威商贸诚意；展现西安巴威商贸红酒供应商实力，增强客户信心；加强西安巴威商贸的形象宣传。

二、活动地点：三、活动时间：

四、参与人群：政界、商界高端人士(预计100人)

五、红酒沙龙形式：红酒沙龙+红酒文化推介+文艺表演+互动环节+抽奖六、红酒沙龙内容：

整体活动以在品酒和红酒文化交流上做文章，吸引跨政界、商界高端人士，从而带来新客户资源为目的，不刻意进行红酒推介，以讲述红酒的文化，通过红酒品尝及抽奖环节形式等进行，提升客户在红酒方面的品味，从而提升双方美誉度，增加各界人士对西安巴威商贸的钟爱度。

七、活动步骤：第一部分：筹备阶段

第二部分：活动正式启动(流程暂定晚餐时间另定)

地点：

内容：设置迎宾台，迎接嘉宾群体、引导嘉宾进入宴会大厅等。

地点：酒店大厅

19: 40—19: 45西安巴威商贸总经理致辞19: 45—19: 55大提琴演奏

19: 55—20: 05红酒品鉴专家述红酒的起源文化，红酒的常识等20: 05—20: 35红酒品尝(期间萨克斯及古筝表演)20: 35—20: 45抽奖环节(详见抽奖方案)

20: 45—21: 00现场交流、红酒品尝八、抽奖方案:

1、奖品: 红酒或相关奖品;2、抽奖设定:

抽奖依据: 嘉宾签到时工作人员将嘉宾名字誊抄到卡片放入抽奖箱;抽奖方式: 现场手工抽取;抽奖人员:

一等奖:

二等奖: 西安巴威商贸总经理三等奖:

领奖方式: 现场上台领奖。3、奖项设定:

总计奖品费用: 元。

九、人员配置:

现场红酒顾问5-10人(负责与嘉宾交流、红酒的介绍)主持1人(现场氛围营造、串场、红酒沙龙会主持)礼仪10人(迎宾、现场服务、礼品发放)

形象墙: 正对大堂入口处, 展示活动主题。

签到墙: 大堂右侧, 参与嘉宾签到处, 让嘉宾通过此仪式, 进入活动参与的状态,

嘉宾也会倍感荣耀, 体现西安巴威商贸对客户的尊重和重视。物料: (签到墙、签名笔三支、宣传资料手提袋、抽奖

箱等)。

念。

(二)动线区(大堂进入活动大厅)

礼仪佳丽：形象展示作用，实用功能为嘉宾做动态的指引。

(三)活动大厅

投影设备：播放相关宣传片展示活动主题。

音响设备：3只无线麦克风。高质量音质音响2对、调音台、调音师。礼仪佳丽：此处礼仪佳丽会场引导。

宣传展板□x展架6个，摆放签到大厅两侧，主题内容加红酒及西安巴威商贸理念。

红酒台：摆放红酒及酒杯等。

银行办卡活动方案篇五

美容美发店促销的基本原则是：确定全年的促销战略和实施战术，针对目标顾客群制订相应的促销方式，把握时机，以较低的促销成本赢得良好的经济和社会效应，从促销战略、促美容美发店促销的基本原则是：确定全年的促销战略和实施战术，针对目标顾客群制订相应的促销方式，把握时机，以较低的促销成本赢得良好的经济和社会效应，从促销战略、促销战术、促销方式、促销对象、促销时间、到促销成效步步为赢，方能策划出高人一筹、出奇制胜的促销策略。玩转促销魔方，美容机构持续赢利指日可待，并能确立竞争对手无法模仿的竞争优势。

会员促销是最能体现长期效果的促销方式。

一般做法是：顾客只要交纳一定的会费，就可以成为会员，凭会员卡可在美容美发店定期的优惠活动、美容美发讲座沙龙、免费咨询、附加值服务等方面享受优惠。可以将会员制打造成真正意义的俱乐部形式，并编写会刊或报纸，与会员互动，营造成轻松、愉快、温馨、情感交流的场所。会员的成员资格期一般1-2年，期满后再接续交会费，延续会员资格。这些措施有利于培养长期顾客，稳定客源。

团体优惠是集中开拓客源、短时间内有效提高营业额的一种方法。

一般做法：针对某一单位、某一团体、某一小区举行活动为契机，鼓励消费者在一定时期内以团体入会或是集体消费方式获得超值优惠。

是会员制之深入做法，巧妙利用“传”销精神的一种推广方法。

一般做法：以返利作为诱因，设若干奖励，激励老顾客发展新会员，并以积分来核算老顾客的业绩。注意事项：做法要与传销区分开来，千万不要用传销中“下线”等名词，让人误会。

会前准备及邀约要细致周全，会议流程需根据美容美发店及准客户的实际情况量身策划，应突出美容院的历史和文化，员工风采展示环节不可或缺，精细策划的流程应包括：背景旁白、互动游戏、主办方及嘉宾致辞、娱乐节目表演、原创情感小品、产品情景剧、互动讲课、幸运抽奖、现场促销政策公布、特色促单形式等环节。李威提醒您：从某种意义上讲，终端会卖的不是产品和项目，而是好处和结果。如何塑造购买的“快乐”和不购买的“痛苦”、如何做到“不卖而卖”的氛围是终端促销联谊会成败的关键。

一般做法：双休日或是节假日在美容美发店的门口设制一个

免费咨询处，做消费者的免费美容顾问，扩大美容美发店的知名度以达到促进消费的目的。

当消费者是忠实的顾客时，做美容美发项目消费到一定额度，免费参加幸运抽奖的促销手段是很受欢迎的。

一般做法：设定客户消费达一定额度后送抽奖卷，将可参加季度或是年度的抽奖活动，奖品可是较为贵重的实用产品、一次旅游的来回机票等。

利用目前流行的彩票和顾客的投机心理，免费让客人选号，由美容美发店投注，增加交流话题，拉近客情关系。也可根据客人的消费情况，给客人买类似于吉祥卡的保险来达到“关爱连心”的目的。

是体现服务人性化的一种方式。

一般做法：对于某些特定的客人，可派美发师、美容师上门服务，剪发或做专业护理疗程，也可借机带货上门销售产品。

从男人入手促销，“三·八”节或“十·一”、“五·一”、情人节推出“陪你太太做美容(或美发)”的宣传，母亲节、儿童节等可从儿童入手促销，在美容美发店附近的幼儿园，小学校做小孩的宣传，给小朋友一定礼物，如：文具等，再给一定的“漂亮妈妈”促销券。并定期做循环式引导。

cis促销：即形象促销，美容美发店要有自己完整的cis视觉形象，如美容院主题歌、企业诗，自编刊物等，并外聘策划顾问或成立自己的策划团队，以确定不同的活动方案及展示设计。大店可将自身的logo做成激光防伪标贴，贴到每一个单品上，将每一次厂家与代理商的促销都打上自己的烙印。

与附近某商场之化妆品专柜做促销，买日用发品或化妆品一件，到美容美发店可享受打折优惠，用以区分日化与专业区

别，体验专业服务的附加值。