

# 银行减压训练的内容 银行活动方案银行 营销活动方案(优质6篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 银行减压训练的内容篇一

银行是依法成立的经营货币信贷业务的金融机构。银行是商品货币经济发展到一定阶段的产物。下面是银行活动方案范文，欢迎参阅。

为进一步加强我行的服务工作，不断提高服务效率，提升服务层次，塑造xx银行的服务形象，打造xx银行的服务品牌，用优质高效的服务推行我行各项经营工作。根据分行今年服务工作的指导精神，按照分行的安排，支行决定开展文明优质服务竞赛活动。活动实施方案如下：

### 一、竞赛目标

通过此次活动，推进优质服务工作，以倡导行业文明规范服务为核心，以规范优质服务标准为向导，以建立和完善科学服务管理工作机制为重点，增强全员服务意识，不断提高服务水平，打造特色服务文化，树立和宣传服务先进典型，建设一流的服务团队，培育一流的服务文化，打造一流的服务品牌，展示一流的行业形象，提升吉林银行的服务品牌，构建“文明优质服务年”，促进支行业务发展。

### 二、组织领导

为保证优质服务工作有序进行，支行成立文明优质服务竞赛活动领导小组，组成人员如下：

组长：

副组长：

成员：

领导小组办公室

主任：

副主任：

成员：

具体工作由办公室组织实施，各部门给予配合。

### 三、活动安排

活动分动员、实施、总结评比三个阶段进行。

(一)动员阶段(3月16日—3月25日)。

1、组织开展学习动员活动。一是召开中层干部会，学习贯彻《x20xx年文明优质服务竞赛活动会议》精神，并传达给每位员工，形成落实材料。二是成立支行文明优质服务竞赛活动领导小组。建立“一把手”责任制，明确责任。三是结合工作实际，制定《文明优质服务竞赛活动实施方案》。四是召开全行员工动员大会，下发今年服务工作活动方案，明确活动目的，布置工作计划。

(二)实施阶段(3月26日—12月31日)

根据分行的竞赛方案，支行将从一下四个方面开展此次文明优质服务竞赛工作。

## 1、制定措施，完善服务

组织开展查摆服务当中问题。每个网点都要组织员工对本单位服务当中的问题进行查摆、梳理，制定整改措施，每个网点都要组织员工写出题为“如何参加优质文明服务竞赛的感想和体会”，自我约束自己，积极投身到竞赛活动中。积极报道活动中涌现的好人好事，总结经验，加强交流，促进工作，提高优质服务整体工作水平。

## 2、组织开展学习和技能培训、比赛。

(1)以《服务规范化标准及细则》和《营业网点标准化管理手册》为标准，定期组织理念培训和礼仪培训，从服务语言、服务态度、职业形象、服务纪律、服务技能、服务场所、服务设施等几个方面规范临柜人员的服方法，促进各营业网点在服务上、管理上达到流程化、标准化，全面提升吉林银行优质文明服务水平。

(2)从网点标准化建设、接待客户水平、业务办理质量等方面开展练兵，着重培养大堂经理服务能力、柜员操作技能，选拔出优秀网点，参加在分行举办现场服务演示竞赛。

(3)为全面提升临柜人员的综合理论能力和业务技能，支行将统一组织业务培训，专项技能培训，业务能手培训，每季度还将开展一次专题讲座、知识问答、技能竞赛，成绩突出的员工将代表支行参加分行举办业务竞赛。

## 3、开展服务监督检查活动。

对外公布监督电话，设立意见箱，及时妥善地处理客户投诉。针对投诉情况，支行将召开处理应急投诉事件经验交流会，对处理投诉率等突发事件得当、客户满意率高的进行现场讲演，以提高全行人员的处理投诉

和应对突发事件的能力。

4、定期召开网点主任和大堂经理服务经验交流会。交流服务管理经验;总结服务中好的想法和做法;查找服务存在的问题和不足,对共性问题,研究解决办法。支行将聘请专业人员进行讲解,提升服务水准。

(三)总结评比阶段(20xx年6月末、12月末)。此次竞赛活动分两次评比,分别是半年小评、全年总评,上半年考评结果计入全年总分,年末总评进行奖励。支行将根据《服务规范化标准及细则》和《业网点标准化管理手册》的标准对各网点活动开展期间的服务工作进行全面检查、评比,并量化打分,进而产生先进集体和个人。

## 四、奖惩措施

### 1、奖项设置。

半年奖项设置:网点人均业务量奖2个;文明优质服务集体奖2个(网点)。

全年奖项设置:文明优质服务先进集体(网点)2个,服务标兵2人,业务操作能手3人。

委屈奖3人。

### 2、奖励方式。

凡获奖单位、集体及个人,支行给予奖励并上报分行,分行将给予物质奖励及外出学习、考察奖励。

委屈奖由各网点推荐上报,经支行领导小组研究确定具体奖励措施。

### 3、处罚。

总行有效投诉一次的网点主任免职(有效投诉当事人下岗重新竞聘上岗)，服务考评得分列分行后三名的营业网点，支行将对网点主任问责或对网点进行经济处罚。

#### 一、合作单位简介

无

#### 二、活动目的

以吸引客户为活动目的，与社区客户互动，进行项目社区文化营造与感受，带动新老客户，提高我行社区银行人气，吸引客户群的关注度，扩大社区银行的影响力与认知度。

#### 三、活动内容要点

##### 1. 活动内容

##### 1) 体感游戏吸眼球

为达到吸引新老客户群认识我社区银行，走进我社区银行，特举办此项游戏活动以达到令人瞩目的效果。每周安排固定时段，在我社区银行门口(或能力可及范围内)开展体感游戏互动项目。此项游戏内容活动方式新颖脱俗，另外又起到一个全民健身的效果，定能吸引路过的客户，而这些驻足的客户，必定有我行正在寻找的客户群体。另外：参加体感互动游戏的客户需在活动参加详情登记簿上签字留电话以作为我行客户信息来源。

2) 当客户吸引人群吸引至一定规模时，可继续开展有奖抢答环节。

到访客户既可体验体感游戏的乐趣，又可参加抢答问题的有

奖回馈，宣传定能达到预期效果。

## 2. 交流话题建议

抢答问题建议如下：

1. 某银行是哪年成立的？

2. 某银行的经营理念是什么？

3. 某银行理财产品的产品规格有几种？问题可选择一些针对客户需求方面的。

3. 宣传方式(1)在社区银行周边小区的报箱内投递活动广告；

(2)在社区银行周边小区的电梯内、宣传栏张贴营销活动广告；

(3)通过微信宣传活动信息；

## 4. 活动反馈与跟踪销售行动计划

根据活动开展情况，由现场人员总结客户回答问题情况进行分析，有针对性的服务客户。对于参加游戏互动的客户，待游戏结束之后再进行有针对性的深度挖掘。

## 四、目标客户组织

### 1. 目标客户

目标客户包括：社区银行周边小区通过宣传慕名而来的到访客户，以及当天老带新客户；

### 2. 客户组织

约访的新老客户当日来我行，由接待人员进行简单了解后进行分流引导，咨询客户带到咨询区，参加游戏客户带至游戏区登记，游戏开始时间由固定人员讲述游戏方式及注意事项后开始互动游戏和抢答游戏，对于回答正确我行问题的客户给与渤海银行专属纪念品。

## 五、时间地点的安排

### 1. 时间

社区银行开业后的节假日或法定休息日均可

### 2. 地点

我行社区银行门口(或能力范围可及内)

## 六、费用预算(请详细列出各项费用名称，单价，数量，总价等)

xbox360体感游戏机1台3000元

纪念品100份0--500元(可用我行现有水杯或其他)

平板电视1台3000元(社区银行应自有此设备)

## 七、预期效果分析

### 1. 通过本次活动预计带来的业务量

业务量不敢保，人气量肯定暴增

### 2. 通过本次活动预计带来的影响

预期影响给客户留下深刻印象的同时，配合理财及储蓄产品的销售，大幅增加网点存款和业务量。

## 八、人员安排与职责

### 1. 活动策划人：2人

职责：安排现场分区接待客户以及设备调试等流程分配

### 2. 活动协调人：3人

职责：接待来访客户并做好推广解释工作

### 3. 活动现场负责人：1人

职责：负责一切当日活动细则

1. 概念：营销策划方案是商业银行在进行金融产品或服务的市场销售之前，为使销售达到预期目标而进行的各种销售促进活动的整体性策划文书。

2. 作用：营销策划是针对某一客户开发和某一产品营销而制作的规划，它的任务是为将朦胧的“将来时”渐变为有序的“现在进行时”提供行动指南，由此而形成的营销策划方案则是商业银行开展市场营销活动的蓝本。

3. 特点：营销策划方案必须具备鲜明的目的性、明显的综合性、强烈的针对性、突出的操作性、确切的明了性等特点，即体现“围绕主题、目的明确，深入细致、周到具体，一事一策，简易明了”的要求。

## 结构模式

1. 种类：商业银行市场营销策划方案因其策划的对象不同，可分为大型优良客户营销策划方案、重大项目营销策划方案、市场调查策划方案、产品推介策划方案等等。

### 2. 结构：



营销策划方案的基本结构是：

## 第一部分：营销策划方案封面

在这部分内容中，策划者需分项简要概述以下内容：

1) 营销策划的全称。

基本格式是：xx银行关于营销策划书

2) 营销策划的部门与策划人。

营销策划：xx银行分(支)行客户部

主策划人：、

3) 营销策划的时间。

x年x月x日

## 第二部分：营销策划主题和项目介绍

根据不同的营销策划对象(即营销策划项目)，拟定各自所应围绕的主题。营销策划主题是整个营销策划的基石和内核，是营销策划的基本准绳。在阐述营销策划主题的基础上，要对策划的项目情况作一简要的介绍，包括项目的背景、项目的概况、项目的进展、项目的发展趋势等。

## 第三部分：营销策划分析

营销策划分析可以是逐项分类分析，也可以作综合分析，视策划的具体情况来定。

1) 项目市场分析。

宏观环境状况。主要包括宏观经济形势、宏观经济政策、金融货币政策、资本市场走势、资金市场情况等等。

项目市场状况。主要包括现有产品或服务的市场销售情况和市场需求情况、客户对商业银行新产品或服务的潜在需求、市场占有份额、市场容量、市场拓展空间等等。

同业市场状况。主要包括同业的机构、同业的目標市场、同业的竞争手段、同业的营销方式、同业进入市场的可能与程度等等。

各种不同的营销策划所需的市场分析资料是不完全相同的，要根据营销策划需要去搜集，并在营销策划中简要说明。

## 2) 基本问题分析。

营销策划所面临的问题和所要解决的问题，这些问题的生成原因是什么？其中主要原因有哪些？解决这些问题的基本思路如何确定，出发点是什么？通过何种途径，采取什么方式解决？等等。

## 3) 主要优劣势分析。

主要优势分析：围绕营销策划主题，将要开展某一方面的市场营销活动(如市场调查、新产品开发、市场促销、广告宣传等)，拥有哪些方面的优势，主要是自身优势(即自身的强项)分析，也应考虑外部的一些有利因素。营销策划就是要利用好有利因素，发挥出自身优势。分析优势应冷静客观，既不能“过”，也不能“不及”，要实事求是。

主要劣势分析：主要劣势分析就是分析与将要开展的市场营销活动相关联的外部一些不利因素和自身的弱项、短处等。营销策划就是要避免和化解这些不利因素，如何弥补自身的不足，错开自身的弱项。

主要条件分析：主要条件分析就是分析将要开展的市场营销活动所需要的条件，包括已具备的条件和尚须创造的条件，逐一系列出，逐一分析，以求得资源的最佳利用与组合。

#### 第四部分：营销策划目标

不同项目的营销策划，有各自不同的营销策划目标，而营销策划目标大多由一些具体的指标所组成。拟订营销策划目标，要实事求是，经过努力能够达到。

#### 第五部分：营销执行方案(即保障措施)

制订营销执行方案，是营销策划的重头戏，是对市场营销活动各环节、各个方面工作的精心设计、周密安排和逐一布置与落实，是营销活动组织、开展的脚本。

制订营销执行方案应考虑以下问题：

- (1) 理顺本次营销活动所涉及的各种关系。
- (2) 把握本次营销活动的重点和难点。
- (3) 确定本次营销活动应采取的策略。
- (4) 弄清楚开展本次营销活动可利用的人、财、物等方面的资源与条件，确定好策划预算。
- (5) 本次营销团队人员的组成，各参与部门及人员在本次营销活动中所应完成的任务、所应承担的责任和所应充当的角色。
- (6) 开展本次营销活动的监控、反馈机制和传导系统。
- (7) 完成本次营销策划任务的时间安排(分阶段任务)。
- (8) 开展本次营销活动可能出现的突发问题与应急措施。

(9)对本次营销活动的考核奖惩方式。

写作指要：

撰写营销策划方案，应注意把握以下几个要点：

1. 要突出卖点。

说服是策划方案的本质特征。每个策划方案一定要有独特的卖点，让读者一看就明白，一看就心动，以说服领导采纳。

2. 要突出创新。

不要把策划书当作计划书来写，因为计划无需创意，只处理细节，而策划必须要有创意。

3. 要突出重点。

策划方案切不可面面俱倒，无论是项目介绍、策划分析还是营销执行方案都要重点突出。

共2页，当前第1页12

## 银行减压训练的内容篇二

“青春建行，展我风采”

活动开展期□xxx年1月20日—xxx年3月31日

xx支行全体青年员工

（一）“综合贡献奖”

1、指标设置内容及权重

## 2、奖项设置：

活动结束后，支行采用分数累计总和进行考评，计算每人综合得分之和，取前三名进行并分别给予等值300元、200元、100元物品奖励、（参评条件：总分不得低于300分且零服务有效投诉）

### （二）单项营销能手奖

（1）“存款超越奖”、授予活动期间个人定期存款新增额最高的个人可获等值100元物品的奖励、（参评条件：不得低于50万）

（2）“聚财宝签约奖”、授予活动期间聚财宝客户签约数最多的个人可获等值100元物品的奖励、（参评条件：不得低于30户）

（3）“分期额度奖”、授予活动期间分期数额最高的个人可获等值100元物品的奖励、（参评条件：不得低于30万元）

（4）“信用卡进件奖”、授予活动期间信用卡进件数最多的个人可获等值100元物品的奖励、（参评条件：不得低于50张）

本方案由支行团支部按每周一统计的频率进行通报、

## 银行减压训练的内容篇三

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

## 银行减压训练的内容篇四

为了确保事情或工作安全顺利进行，我们需要事先制定方案，方案是阐明具体行动的时间，地点，目的，预期效果，预算及方法等的企划案。制定方案需要注意哪些问题呢？下面是

小编精心整理的银行营销活动方案，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

无

以五一劳动节为契机，以吸引客户为活动目的，与社区客户互动，进行项目社区文化营造与感受，带动新老客户，提高我行社区银行人气，吸引客户群的关注度，扩大社区银行的影响力与认知度。

## 1、活动内容

### 1) 体感游戏吸眼球

为达到吸引新老客户群认识我社区银行，走进我社区银行，特举办此项游戏活动以达到令人瞩目的`效果。每周安排固定时段，在我社区银行门口（或能力可及范围内）开展体感的游戏互动项目。此项游戏内容活动方式新颖脱俗，另外又起到一个全民健身的效果，定能吸引路过的客户，而这些驻足的客户，必定有我行正在寻找客户群体。

另外：参加体感互动游戏的客户需在活动参加详情登记簿上签字留电话以作为我行客户信息来源。

2) 当客户吸引人群吸引至一定规模的时候，可继续开展有奖抢答环节。

到访客户既可体验体感游戏的乐趣，又可参加抢答问题的有奖回馈，宣传定能达到预期效果。

## 2、交流话题建议

抢答问题建议如下：

1) 某银行是哪年成立的？

2) 某银行的经营理念是什么？

3) 某银行理财产品产品规格有几种？问题可选择一些针对客户需求方面的。

### 3、宣传方式

(1) 在社区银行周边小区的报箱内投递活动广告；

(2) 在社区银行周边小区的电梯内、宣传栏张贴营销活动广告；

(3) 通过微信宣传活动信息；

### 4、活动反馈与跟踪销售行动计划

根据活动的开展情况，由现场人员总结客户回答问题情况进行分析，有针对性的服务客户。对于参加游戏互动的客户，待游戏结束之后再进行有针对性的深度挖掘。

#### 1、目标客户

目标客户包括：社区银行周边小区通过宣传慕名而来的到访客户，以及当天老带新客户；

#### 2、客户组织

约访的新老客户当日来我行，由接待人员进行简单了解后进行分流引导，咨询客户带到咨询区，参加游戏客户带至游戏区登记，游戏开始时间由固定人员讲述游戏方式及注意事项后开始互动游戏和抢答游戏，对于回答正确我行问题的客户给与渤海银行专属纪念品。

#### 1、时间



社区银行开业后的节假日或法定休息日均可

## 2、地点

我行社区银行门口（或能力范围可及内）

xbox360体感游戏机1台3000元

纪念品100份0——500元（可用我行现有水杯或其他）

平板电视1台3000元（社区银行应自有此设备）

### 1、通过本次活动预计带来的业务量

业务量不敢保，人气量肯定暴增

### 2、通过本次活动预计带来的影响

预期影响给客户留下深刻印象的同时，配合理财及储蓄产品的销售，大幅增加网点存款和业务量。

#### 1、活动策划人：2人

职责：安排现场分区接待客户以及设备调试等流程分配

#### 2、活动协调人：3人

职责：接待来访客户并做好推广解释工作

#### 3、活动现场负责人：1人

职责：负责一切当日活动细则

## 银行减压训练的内容篇五

六一儿童节，一个专属于儿童的节日，以下是由本站pq小编为大家推荐的银行六一活动方案，欢迎大家学习参考。

六一儿童节，一个专属于儿童的节日，泰隆银行丽水分行举行了丰富的多彩的活动，为小朋友们送上节日的祝福。

“阿姨!蛋清都打成泡泡了”“阿姨!蛋清要打多久啊?手都打麻了”……一群叽叽喳喳、充满好奇心的小朋友们穿着小围裙，站在制作台旁边拿着打蛋器有模有样地当起了小糕点师，甚是欢乐!

5月31日-6与1日，泰隆银行丽水分行邀请了行里3-12岁的小朋友及其家属在市青少年宫举办了“成长快乐 缤纷儿童节”蛋糕diy活动。在蛋糕师傅的指导下，家长及小朋友们认真仔细地搅打着蛋清、和着面，经过半个多小时的努力，做好了蛋糕胚，然后放进烤箱中烘烤。紧接着，又动手做起了巧克力曲奇饼干。巧克力香气扑鼻、小熊造型栩栩如生。

活动现场温馨活泼，亮点不断，小朋友们深悟“独乐乐，不如众乐乐”的道理，在制作好蛋糕后，立即与人分享其劳动成果，家长们则互相交流做蛋糕的乐趣，分享着育儿经验。

5月29日，泰隆银行青田支行邀请社区幼儿园20多位小朋友及家长来到支行大楼，参加小小理财家活动，学习理财知识，体验魔法银行之旅。

参观了支行各办公区域之后，小朋友们来到了精心布置的活动室，由泰隆员工扮演的米老鼠米奇、喜羊羊一下子与小朋友拉近了距离。在泰隆员工和家长们带领下，小朋友们学习认识钱物、认识银行，再到如何开户办卡，存取钱等银行知识。

“妈妈、我的压岁钱要存到这个小鲤鱼卡里，用我自己的名字哦。”小朋友们一想到自己的压岁钱、零花钱也可以像魔法一样变出钱，显得兴奋不已。整场活动，小朋友们玩得不亦乐乎，家长们亦是交口称赞。

5月30日，泰隆银行丽水分行营业部及莲都支行共邀请了24个客户代表家庭举行了“六一儿童节 小小创意家”活动，为客户及其子女搭建亲子互动平台，共享欢乐节日。

参加活动的贵宾客户平时工作都比较忙碌，往往忽略了孩子的成长，此次活动中，小朋友们天马行空，发挥想象力与家长们一起制作金粉画、果冻蜡烛、立体陶瓷等等，真正体验了创意手工制作的乐趣。

为庆祝“六一”国际儿童节，丰富同学们的节日生活，同时，也为师生提供一个愉悦、和谐的交流平台，学校决定开展“庆六一”游园活动。通过游园活动陶冶情操，获取知识，培养能力，并全面地推进素质教育的实施，促进学生全面发展。

20xx年6月x日

学校操场

组织者认真准备好游园活动节目，在活动开始前把场地布置好。

- 1、开好第一节游园安全、活动主题班会。
- 2、以教室为单位，做到人人参与。
- 3、每开展一项活动要求以教室为单位排好队伍，保证参与的公平性及广泛性。

4、大队委值日干部做好巡查工作，做好值日登记。

1、游戏项目：踩气球

活动规则：两人三足踩气球，每两组进行比赛，先踩完的为胜，获奖品两份。

2、游戏项目：猜谜语

活动规则：每人可以若干条，每猜中一条获奖品一份。

活动规则：主持人先准备好谚语和歇后语。主持人给出前一句或后一句，让参赛者来接，对的即得奖品。参赛者在接谚语联或接歇后语的过程中，其他人不得提示。

4、游戏项目：比比谁的记忆好(背古诗)

活动规则：比比谁的记忆好：主持人要准备好若干组不一样的诗，让同学根据提示背出相应的诗句，回答正确即得奖品，反之没有奖品。

## 银行减压训练的内容篇六

活动时间：

20xx年9月26日——10月7日

促销活动及操作与思路：

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。

凡是正在装修的业主，提供相应的材料及证明，即可参加xx定期的抽奖活动。奖品为一定价格内的装修套餐。

活动思路：这个活动主要的针对对象是正在装修的顾客，他们购买的目的性强，目标明确。而奖品又是他们现在所需要的，因此，参与的积极性相对较高。为防止出现意外情况和抽奖的公平公正性，活动的登记及抽奖券的发放，由xx负责。活动不需要提供数量太多的抽奖券，因为需要装修的顾客数量不是很多，抽奖券可以由xx打印制用。如能做到让顾客百份之百中奖，那么吸引力相对更高。活动的奖品由商户提供，分为一等奖3名，二等装6名，三等奖9名，纪念奖150名。抽奖细则参考之前xx抽奖活动。

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

二号馆的商户可分开（即在一号馆领取的礼品券需要到二号

馆换取，在二号馆领取的需要到一号馆换取）这样做的目的是为了顾客在馆内多停留时间，让顾客主动与商户接触，在领取礼品的同时，销售员可与顾客进行沟通，进而做到对顾客感兴趣的商品进行促销，达到销售目的。□xx人员及商铺相关人员禁止参与此项活动。

在馆内中庭开辟一处限时特价专区，在活动期间内，此专区内的所有展示的商品超低价销售（如1元），商户可自行提供特价商品（这个专区的商品，一定是超低价）到这个专区内展出，并在商品显著处注明商户铺号及联系方式，如果顾客相中相关产品，可直接到相对应的商户购买。

活动思路：这个活动的目的是为了顾客主动与商户接触，在领取特价商品的同时，销售员可与顾客进行沟通，进而做到对顾客感兴趣的商品进行促销，达到销售目的。

活动宣传：

一、dm宣传：印制dm彩页对本次活动进行宣传，商户可在dm彩页中展

示特价商品。

二、电视宣传：本次活动，将做成电视广告，在黄金时段进行密集播出。增

加广告的露出度，提高广告效应。

三、报纸宣传：在xx日报及xx都市报中投放活动广告。

四、led广告宣传：在xx路与xx路交界路口的led电视广告中投放活动广告