

# 最新银行妇女节活动营销策划方案(实用5篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 银行妇女节活动营销策划方案篇一

### 一、活动主题：

喜迎“三八”真情回馈

为回馈广大新老客户长期对本行的支持，支行特举行喜迎“三八”真情回馈活动，借此活动提升提升我行的品牌知名度，提高服务水平，赢得良好口碑，为支行完成20xx年第一季度及全年任务目标打下坚实的基础。

### 二、活动目的：

通过本此活动，银行业务力争在20xx年年初实现以下目标：

- 1、客户新增数量超过历史同期水平，并使客户结构得到改善，质量得到进一步提高。
- 2、储蓄余额净增300万元，网银激活率达到50%，理财销售量同比增长20万元。
- 3、圆满完成各项业务指标。

### 三、活动时间：

20xx年3月5日-20xx年3月8日

#### 四、活动对象：

所有持我行银行卡、存折的客户和新开户客户。

#### 五、活动内容：

1、活动期间，凡在我行办理定活期存款客户均可得到喜迎“三八”真情回馈活动赠送的礼品。

2、活动期间，为庆“三八”妇女节我行特推出两款专为女性同志制定的理财产品：财富债券77期，153天，年化收益率可达5.15%；财富债券83期，365天年化收益率可达5.4%；样样高收益，等你参与。

#### 六、成立活动领导小组：

分工：活动期间，网点柜员统一佩带工作胸牌，增加员工亲和力，突出我行员工热情、亲切的服务形象。

由韩丹负责在网点统一悬挂宣传横幅，宣传展板；由吴晓明主要负责网点宣传咨询台的引导工作，引导客户进行有序的参加活动，积极做好相关领取奖品工作；由冯变强主要负责公司客户的接待与服务工作，积极引导公司客户，记录好公司客户的基本信息，引导公司客户进行有序的参加活动，积极做好公司客户的礼品领取工作。

前台当天的营业人员，积极开展网点优质服务工作，提高柜台办理业务的服务质量，做好客户的指导工作，切实提升网点服务形象。

不当班的工作人员，一名负责在门口的接待工作，切实做好对vip客户的引导工作和绿色通道服务。

另一名负责礼品的发放工作，及后台的服务工作。

网点信贷人员分别做好信贷客户的引荐工作，积极参与我行活动。

## 七、实施安排：

1、大堂经理做好营业大厅的前期宣传工作。

具体要求：大堂经理披挂彩带，在大堂宣传并疏导客户。

理财经理披挂彩带，在大堂为等待办理业务的客户宣传并讲解理财产品。

2、与市分行个人业务部联系，利用信息库搭建短信宣传平台，对我行社保ic卡客户进行短信告知。

具体要求：与个人业务部安斌联系，利用短信平台为ic社保卡客户发宣传短信。

3、每天不当班人员进行各单位上门宣传。

具体要求：营业员分为两组，由行长助理代领每天不当班人员进单位，宣传我行各类产品并发送名片。

## 八、奖品设置：

品牌洗化用品，化妆品等女性用品。

活动期间，凡来参加我行举办的“喜迎“三八”真情回馈活动的，均有礼品相送。

## 一、活动目的

认真贯彻落实省分行企业文化改造方案的要求，通过选树典

型、宣传先进、关爱身心等形式，传递组织温暖，引导全行女员工积极向上、建功立业。

## 二、活动主题

快乐工作、智慧生活。

## 三、活动内容

（一）推选网点“十佳女员工”。通过推报方式，在基层网点选树具有代表性、示范性女员工参加市分行“十佳女员工”评选，以表彰、宣传在工作中取得突出业绩和贡献的网点女员工，激励广大女员工“工作争先、服务争先、业绩争先”。

（二）组织“智慧女员工”故事征集。选择近五年来获得市行级及以上荣誉的优秀女员工事迹，围绕“快乐工作、智慧生活”主题以故事的形式报送市分行，广泛宣传我行优秀女员工的职业风采和时代风貌，引导广大女员工正确处理好工作与学习、小家与大家的关系，快乐工作、智慧生活。

（三）发送慰问信。省分行党委将向每位女员工发送慰问信，给予女员工精神慰问。

（四）举行趣味运动会。为丰富节日庆祝活动内容，营造良好的节日氛围，并结合网点人员实际情况，县行决定于3月9日下午举行踩气球等项目趣味运动会，以使广大女员工感受到组织的温暖，度过一个愉快、有意义的节日。

## 四、活动要求

（一）各单位要认真组织，广泛发动，采取自荐与推荐相结合的方法，认真推选“十佳女员工”和“智慧女员工”故事征集，积极配合县行开展好纪念活动。

（二）全行在岗女员工必须全员参与趣味运动会活动，支行营业部及城北、城东分理处要妥善安排好3月9日下午上班柜员及atm加钞人员，确保本单位女员工100%参与趣味运动会。如单位女员工有无故不参加活动的，单位主要负责人要向县行党委说明情况。

（三）本次活动开展要按照省分行改进工作作风相关要求，节俭大方，文明健康，不搞外出活动，不单独发放礼品、有价证券，坚决制止铺张浪费。

## 银行妇女节活动营销策划方案篇二

——银行值此“三八节”之际，高度重视维护女职工权益，以女职工为首举行了各种各样丰富多彩的庆祝活动，让女职工们在自己的节日中，感受到一份来自单位与项目诚挚的祝福。

3月8日，——银行全体女职工共35人一起参加了座谈会。会上，工会主席就20的形势和女职工所付出的努力表达了肯定，还充分表扬了女职工在项目及单位艰苦困难时期，所表现出的勇气和乐观精神。同时，在会上，工会主席还宣读了机械化公司表彰先进女职工集体、个人、“和谐”家庭的通知，砥砺在座的女职工在年继续发扬艰苦工作精神，为——银行2019年的工作增添更多的光辉。——银行党委书记及领导班子成员对妻子一直陪伴在身边表达了真诚的感谢，并祝愿在这个广大女职工的节日中，能开开心心、快快乐乐的度过！

会后，——银行党工委围绕“三八节”为主题，举办了羽毛球、乒乓球、跳棋、跳绳、猜谜语、抢板凳等娱乐文体活动，让全体女职工在属于自己的节日中，能感受到快乐的气氛和节日的喜庆。活动还分设了一名、二名、纪念奖，使项目全体女职工在参与娱乐活动时，还充分参与到激烈的竞争中，并使活动的精彩程度提升到最大化。

在猜谜语活动中，女职工们踊跃参与，积极抢答。并在短短十分钟就将所有的谜底全部揭晓，充分体现了--银行女职工们的智慧。随后进行的乒乓球比赛，更是吸引了广大女职工的参与，竞争异常激烈。一共分成了五个小组进行淘汰赛，紧接着进入第二轮积分循环赛，最后由积分最高的前两名获得者角逐第一名与第二名。

“三八节”庆祝主题活动结束后，由--银行党工委组织与广大女职工一起聚餐，庆祝活动的圆满结束!并希望--银行全体女职工在进入施工时，能更加全身心的为项目、为单位站好岗、守好家，让--银行在2019年中焕发新的生机和活力。

## 银行妇女节活动营销策划方案篇三

3月8日至3月10日，推出182天/6万起/4.9%女性专属高收益理财产品，通过柜台面向女性存量和增量客户发售，数量有限，先到先得，售完为止。

### 二、朵朵鲜花送佳人，情深意切感谢您

3月8日对莅临网点办理金融业务的女性客户赠送鲜花一枝，先到先得，赠完为止。

### 三、资产提升免费观影活动

3月4日至3月10日，青岛银行女性客户金融资产提升达标，可获赠百老汇电影票，具体活动内容详询各网点。

### 四、“刷卡享优惠”女性专属特惠

活动期间，凡持青岛银行卡的女性客户至以下商户刷卡消费享受买单或5折起的专享优惠。万怡瑜伽/免费体验周;燕之屋/堂吃半价(每人限一盏);蕉叶泰餐/甜品半价;良子足疗二免一;开发区巴黎春天spa会所/半价体验周;胶州华尔兹西餐/

饮品半价;钱柜ktv/折后送果盘;北部湾大天然海鲜/含海鲜8.3折;国敦飞鸿楼/菜金7折;由由正品海鲜肥牛火锅/全单8.5折;清谷韩国料理/菜金8折;开发区世贸海悦大酒店/中餐8.5折/西餐8折;海天美晶影楼/写真7折;傅军造型城阳即墨六店同享美发8折/产品8.5折;京焰云南菜/小乔湘菜金7.8折/女士再送饮品;莱西悦海喜来酒店/全单9.5折;紫霞门韩料/烤拌牛排肉套餐满两人7折。详询88671235。

## 五、“免费健身青春永驻”女性专属免费健身

3月4日至3月10日，金卡及以上女性客户至英派斯福州路店/香港东路店/正阳路店/贵州路店/东海路店，持本人身份证和青岛银行卡享受每天免费健身一次，每卡仅限一人。

## 六、欧产发装超优惠，百变心情即时享

3月4日至3月10日，女性客户持青岛银行卡至阳光百货二楼奥丽芙发装店，尊享英国奥丽芙(olive)发装6折起超值优惠，详询4000053218。

# 银行妇女节活动策划方案篇四

3.8妇女节日渐成为一个倍受商家重视的“营销节日”，为进一步挖掘高端女性客户资源潜力，提升专业服务品质，扩大银行的服务口碑，银行开展了妇女节营销活动。下面是本站小编为你带来的银行妇女节营销活动方案，希望你有所启发。

## 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) 体感游戏吸睛球

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

活动时间□20xx年3月3日—3月16日

活动规则：

一、活动期间全场订单金额累计排名前3位的会员(指使用同一会员账号下单)，可获赠价值260元的智利车厘子一箱(约重2kg)□

二、活动期间全场订单笔数累计排名前8位的会员(指使用同一会员账号下单)，可获赠价值100元的天寿草莓一箱(约重1.7kg)□

三、本次活动全场订单指购买“鑫e购”网上商城自营商户的所有商品(不包含1元秒杀、电影票及杂志订阅等联营商户商品)。

四、所有纳入统计范围的订单以支付且确认收货为准，金额累计与笔数累计两个活动同一会员不可共享。

五、赠品将在活动结束后的15个工作日内安排发放，但由于天气、物流等不可抗力因素造成的延误，敬请客户谅解。

春风送暖，兴业传情。3.8妇女节日渐成为一个倍受商家重视的“营销节日”，为进一步挖掘高端女性客户资源潜力，提升专业服务品质，扩大兴业银行的服务口碑，兴业银行石家庄分行精心制定了从3月5日到3月8日的“三八节”系列营销活动方案，先后开展了“芬芳三月天、魅力女人节”、“美丽女神养生讲座”、“迎三八美丽肃宁华斯行”等一系列活动，通过主动出击、精心策划、综合运用网点布置、互动营销等营销手段，为广大的女性客户送去了节日的温暖和精彩，让客户感受到兴业银行贴心的个性化服务。

自强路支行以满足客户多元化的金融需求为宗旨，邀请支行30余名高端客户走进具有世界级先进水平的裘皮市场——肃宁

县华斯国际裘皮城,通过观看文艺表演、参与优惠打折、购物抽奖、专业导购等形式多样、内容丰富的活动,节日期间,支行抽调业务骨干,在旅游车上,向客户宣传个人理财、安全用卡、反假币等金融知识,解答商户各类问题咨询20余个,最大程度提升高端客户金融服务体验,受到客户赞誉。

胜利北大街支行开展了多项女性专享活动,包括关爱女性的讲座、经络减肥体验活动等。支行邀请了美容院的资深讲师为女性客户讲授关爱女性养生的知识,还免费为客户进行美甲;在穿插养生讲座期间,根据客户的风险承受能力和目前宏观经济环境,免费为贵宾客户量身定制黄金投资方案和20xx年理财规划。

体育支行、振头支行、谈固支行根据周边客户的特点,开展了以插花、送花为主题的财富大课堂活动,在与客户的互动中,客户对我行的环境、设施、服务等都很满意,客户对兴业银行持续不断的活动感到温馨满意,来自振头支行的许女士讲:“兴业银行在不断发展壮大的同时,一直回馈社会,为养老金融、公益事业的发展贡献自己的力量,我们也祝愿兴业银行各项业务蒸蒸日上,越办越好。”

客户互动,欢乐无限。活动期间,各支行在营业网点摆放了分行的零售产品宣传海报和设有宣传礼品的展示台,精心布置本次活动的主题宣传栏,并准备了鲜艳的康乃馨花束,整个营业大厅弥漫着浓郁的节日气氛。支行客户经理向客户派发宣传资料,热情介绍本次活动的主题,推广理财知识。3月8日,各二级分行的主题活动也精彩纷呈,在沧州的社区支行、唐山遵化支行,记者看到客户领取护手霜、品尝鲜果的活动热烈开展,活动现场,客户们兴致勃勃,积极互动,使得每一个营业厅现场充满了欢声笑语。为更好地吸引客户和拉近双方的距离,支行还通过led[]营业厅媒体向广大女性客户致以节日问候,对符合条件的贵宾客户回馈专属礼品、对办理业务的女性客户开展节日温馨礼品馈赠,此次活动还收集了大量的客户对我行业务发展的建议和反馈信息,为分行

今后更好地营销打下了良好的基础。

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到，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。

## 银行妇女节活动营销策划方案篇五

喜迎“三八”真情回馈

为回馈广大新老顾客长期对本行的支持，支行特举行喜迎“三八”真情回馈活动，借此活动提升提升我行的品牌知名度，提高服务水平，赢得良好口碑，为支行完成20xx年第一季度及全年任务目标打下坚实的基础。

：通过本此活动，银行业务力争在20xx年年初实现以下目标：

1、顾客新增数量超过历史同期最好水平，并使顾客结构得到改善，质量得到进一步提高。

2、储蓄余额净增300万元，网银激活率达到50%，理财销售量同比增长20万元。

3、圆满完成各项业务指标。

3月5日-3月8日

所有持我行银行卡、存折的顾客和新开户顾客。

1、活动期间，凡在我行办理定活期存款顾客均可得到喜迎“三八”真情回馈活动赠送的礼品。

2、活动期间，为庆“三八”妇女节我行特推出两款专为女性同志制定的理财产品：财富债券77期，153天，年化收益率可达5.15%；财富债券83期，365天年化收益率可达5.4%；样样高收益，等你参与。

分工：活动期间，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。

由韩丹负责在网点统一悬挂宣传横幅，宣传展板；由吴晓明主要负责网点宣传咨询台的引导工作，引导顾客进行有序的参加活动，积极做好相关领取奖品工作；由冯变强主要负责公司顾客的接待与服务工作，积极引导公司顾客，记录好公司顾客的基本信息，引导公司顾客进行有序的参加活动，积极做好公司顾客的礼品领取工作。

前台当天的营业人员，积极开展网点优质服务工作，提高柜台办理业务的服务质量，做好顾客的指导工作，切实提升网点服务形象。

不当班的工作人员，一名负责在门口的接待工作，切实做好对vip顾客的引导工作和绿色通道服务。

另一名负责礼品的发放工作，及后台的服务工作。

网点信贷人员分别做好信贷顾客的引荐工作，积极参与我行活动。

1、大堂经理做好营业大厅的前期宣传工作。

具体要求：大堂经理披挂彩带，在大堂宣传并疏导顾客。

理财经理披挂彩带，在大堂为等待办理业务的顾客宣传并讲解理财产品。

2、与市分行个人业务部联系，利用信息库搭建短信宣传平台，对我行社保ic卡顾客进行短信告知。

具体要求：与个人业务部安斌联系，利用短信平台为ic社保卡顾客发宣传短信。

3、每天不当班人员进行各单位上门宣传。

具体要求：营业员分为两组，由行长助理代领每天不当班人员进单位，宣传我行各类产品并发送名片。

品牌洗化用品，化妆品等女性用品。

活动期间，凡来参加我行举办的“喜迎“三八”真情回馈活动的，均有礼品相送。