

最新银行元宵节活动策划方案(实用7篇)

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

银行元宵节活动策划方案篇一

“xx行卡元宵献礼，‘金’喜来找你!”。

xx系列信用卡□xx系列信用卡。

x月xx日-x月xx日。

(1)一重礼——“商场、超市购物大抽奖”。

活动期间，在指定商场、超市持卡累计消费满一定金额即可参加商场、超市大抽奖活动。

xx商场标准：当日单笔消费满xx元即可参加商场抽奖活动，活动中将抽出5名幸运客户，每人奖励xx元商场购物券。

xx超市标准：单笔消费满xx元即可参加抽奖活动，每个超市将抽出xx名幸运客户，每人奖励价值xx元超市券。

(2)二重礼——刷卡赢“金”活动。

凡活动期间，消费累计满xx元即可参加抽奖赢“金”活动(房地产类、汽车类、批发类、医疗教育类、慈善类、政府服务类交易不参加本次活动)，该抽奖活动按发卡归属地进行抽奖。

银行元宵节活动策划方案篇二

元宵节是我国的传统节日，也是新年之后的，又一个重要的节日，又称“上元节”、“灯节”，民间正月十五闹元宵已有很悠久的历史。它伴随人们迎来春天，是把节日习俗体现得最为彻底和典型的传统节日。为了使美琪的孩子们对元宵节的传统文化和传统民俗习惯有一个基本的了解，我们通过包汤圆、画灯笼、猜灯谜等一系列活动为载体，充分地让孩子们感受“元宵节”特有意义及给人们带来的喜气和欢乐。

一、活动主题

欢乐元宵节

二、活动目的

1. 尝试通过多种途径获得元宵节的相关经验，进一步了解元宵节的. 来历和风俗习惯；
2. 通过各项活动营造节日喜庆氛围，让孩子大胆地想象与创造；
3. 加强孩子动脑、动手能力，达到孩子能通过不同的形式表达自己的感受与理解的教育意义。

三、活动时间

四、活动地点

五、参与人员

六、活动流程

1. 主持人开场致辞；（3分钟）

2. 故事讲述：元宵节的由来（老师提前准备故事生动的讲述）；（5分钟）

3. 欢乐元宵——一起包汤圆（20分钟）

规则：老师将提前准备好的面粉、水、糖心分发给学生和家長，一起动手包汤圆（并在其中三个中藏入小枚硬币，作为最后的幸运奖奖励），最后将汤圆入锅。

4. 欢乐元宵——书写心愿卡片（20分钟）

规则：老师给学生发放准备好的卡纸，画笔，打孔器等活动需要材料并设计属于自己班级的许愿卡片，让孩子和家長一起书写心愿卡片，最后裁好并打孔穿线，交于教师保管。

5. 欢乐元宵——提灯笼游戏（30分钟）

规则：本轮为亲子游戏环节，家長在规定时间内，用提灯杆在指定路线往返运送灯笼（可用旺仔易拉罐代替），挑选12组家長和孩子参加，游戏分三轮，每轮4组规定时间内孩子筐里瓶数最多者获胜，赢得奖品。

6. 欢乐元宵——猜灯谜（30分钟）

规则：老师将家庭分组，每6组家庭围城一圈，每组分发5-10道谜题，答对题数最多组获胜，获胜组可以扎“幸运气球”赢取礼品。（灯谜及谜题见附件一）

配合音乐：欢快节庆音乐

7. 欢乐元宵——和我一起吃元宵（20分钟）

配合音乐：《卖汤圆》

七、物料准备

八、人员分工

1名主持人

6名老师提前一小时到会场做布置；

10名老师负责活动时各班级学生秩序和纪律；

1名老师负责音乐和现场ppt播放；

4名老师负责物料采购，现场物料发放和收集；

5名老师负责汤圆的烹煮和发放。

九、注意事项

1. 现场纪律秩序控制；

2. 活动过程中排除安全隐患，避免孩子在活动中受伤。

十、费用预算

活动物料尽量使用学校原有资源，适当购置相关物品，活动预算控制在300元左右。

银行元宵节活动策划方案篇三

“元宵节营销”

本次活动以“元宵节营销”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2月14日-2月20日。

以春节、元宵节为引爆点，以个人高中端客户和持卡人为重点目标群体，以巩固和发展客户、促进储蓄卡使用、提高速汇通手续费等中间业务收入为主攻目标，重点拓展购物、旅游、餐饮、娱乐市场及其相关市场，同时扩大产品覆盖人群，促进客户多频次、多品种使用，带动个人银行业务全面发展；同时通过“元宵节营销”宣传活动的开展，确立我行品牌社会形象，增强客户对我行个人金融三级服务(vip服务、社区服务、自助服务)的认知和感受，提高电子渠道的分销效率，切实提升经营业绩。

活动主要包括以下内容：

(一) “元宵节营销产品欢乐送” 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. “元宵节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. “元宵节营销卡庆双节”

(1)活动期间申请卡免收当年年费。

(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。

3. “元宵节营销，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)“元宵节营销，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“元宵节营销，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。

(三) “元宵节营销，产品欢乐送”社区活动。

1. 扩大社区营销渗透面，密切社区关系，按计划稳步推进社区营销工作。

抓住元宵节的有利时机开展“元宵节营销，产品欢乐送”社区营销活动，稳步推进第二阶段社区营销工作。通过社区金融服务网点优质服务、户外展示、社区金融课堂、营销小分队社区宣传等各个方面密切结合，全方位树立我行的社区服务形象，加强社区金融服务网点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. 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。

(1) 积极拓展速汇通业务

学生入学或新生报到高峰期，各行可以开展凭学生证或录取通知书享受汇款优惠的营销活动，吸引学生客户群体，拓展教育社区市场业务；对城市中汇款频率较高的人群，如商业社区经商人员、外出务工群体等，积极开展社区营销活动，提高营销活动的有效性；对潜在的汇款大户及有异地代发工资需求的全国性、跨区域企业，各行可以通过公私联动进行一对一营销，争取异地代发工资等批量汇款业务。

(2) 切实促进个人储蓄存款业务

个人存款的目标社区应确定为校园社区和批发市场等商业社区，切实抓住学生学费缴纳以及商业交流频繁的季节特点，大力吸收储蓄存款。抓住元宵节期间股市休市的商机，重点营销“个人通知存款”，抓住新生入学的时机，重点营销“教育储蓄存款”，营销宣传中要注意突出我行通知存款助理财、教育储蓄可只分两次存入的创新优势。元宵节期间，各行要做好安排，活动期间，各行要安排专人值班，妥善处理客户投诉或满足客户的特殊需求。

(3) 有效发展个人汽车贷款业务以及各项个人消费信贷业务

活动期间，各行应在汽车经销市场、家电批发市场、住房装修市场等商业社区加强对汽车消费信贷以及我行各项个人消费信贷业务的宣传和营销。加强对高中端客户的营销力度，推进集团客户购车服务合作；同时加强与人保财险公司以及汽车经销商的沟通合作，加大对集团客户资源的拓展力度，促进个人汽车贷款业务稳步增长。

在活动期间，各行要加快业务受理的效率和审批速度，在规范操作的基础上力求为客户提供便捷高效的服务。

(三) “元宵节营销，产品欢乐送”活动。

以本次活动为切入点，通过建立客户回访制度、了解客户节

日需求，充分利用合作单位的服务功能向客户提供全方位贵宾增值服务；同时抓住高端客户“元宵节”期间有闲暇考虑个人或家庭的财务规划问题的有利时机，向高端客户推介个人理财业务，进一步提高乐当家理财服务的吸引力。主要内容有：

1. 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。
2. 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。
3. 元宵节期间，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。

通过本次系列活动，全行个人银行业务力争在1月份实现以下目标：

1. 客户新增超过历史同期最好水平，并使客户结构得到改善，质量得到进一步提高；
4. 自助设备存取款及其他代理业务交易量比1月份增长10%。
5. 圆满完成各项业务指标。

银行元宵节活动策划方案篇四

活动时间□20xx年2月24日-25日

活动主题□20xx年元宵节促销策划

活动口号：浓情元宵(相会在元宵、又到元宵佳节时、共度元宵良辰美景、大红灯笼高高挂、红红火火过元宵)

1、元宵节是中国传统节日，传统的活动项目有吃汤圆、赏花灯、猜字谜等，蕴涵着团圆甜蜜吉祥幸福的内涵，因此商家的促销可重点围绕跟元宵有关的食品、商品展开促销。同时借助烟花爆竹、舞狮舞龙、大红灯笼高高挂、猜字谜等传统活动来助兴，营造出元宵节热闹的气氛。

2、春节一过，春节服装即将上市，对于学生来说，新的一学期也将开始，因此元宵节促销还可围绕服装、学生用品等展开促销。

一、团团圆圆过元宵

美味汤圆大联展

1、开辟汤圆食品专柜，包括各种品牌汤圆：如龙凤汤圆系列、思念汤圆系列、三全凌系列、佑康系列口味有八宝果仁、黑芝麻、麻蓉花生、玫瑰豆沙、山楂、五仁、花生芝麻、无糖、清真、米酒等。

2、超市购物满88元，即赠送汤圆一袋，或小灯笼一个，价值5元左右。

二、元宵小吃一条街

在大商场和大型超市门口开设小吃一条街，开设十个左右摊位，包括汤圆冰糖葫芦臭豆腐炸香肠羊肉串里脊肉等，现场制作，购物满100元赠即送价值10元小吃券，满200元送20元，以此类推，多买多送，超市限单张小票。

1、元宵节除了逛街赏灯玩乐外，吃喝也是必不可少的，在购物之余，吃上一些香喷喷的小吃对顾客来说必定是一个极大的诱惑。

2、在现场设立一服务处，顾客凭购物小票到服务处领取小吃券，顾客凭小吃券即可到摊位上购买小吃。

3、小吃券不可兑换现金，也不设找兑。

4、小吃制作必须注意卫生，要采取一定措施避免油烟污染及灰尘影响，同时要预防自然风雨的影响。

小吃摊位设置：除了把一些商家已经有的小吃搬到现场外，还可以邀请一些地方名小吃店到现场制作售卖。

除了用小吃券消费外，顾客也可用现金购买，必须在现场明码标出小吃价格，让顾客一目了然。

三、良辰美景共赏

元宵游园齐乐(惊梦)

开辟一元宵游乐区，搭成葡萄架形式，悬挂各式灯笼，内含各种字谜，无论是否购物，均可参与猜谜，凡猜中即有奖品，奖品为精美小礼物或购物券，价值根据各字谜难易程度确定，奖品可直接标在灯笼上，一般奖品价值为10元以下。同时游乐区内可增设套圈、一些民间杂技表演等活动。

套圈：购物满100元即可参加套圈一次，每次十个圈，套中了即可拿走所圈住之物。圈中物品根据价值大小来进行远近距离拜访。物品总体价值设置可根据满多少的定额来确定，满多少的定额越高，礼品价值也可相对提高。一般而言，物品价值不可过高，一是防止高价值物品损坏，二是满多少定额降低是相对提高顾客参与人数。顾客也可自己出钱套圈。

民间杂技表演：邀请一些民间团体表演舞狮舞龙、耍猴等杂技表演，增加元宵节热闹气氛。

注：游园布置必须精美，注意维持活动现场秩序。游园活动的开始和结束可以以爆竹鸣号。

银行元宵节活动策划方案篇五

猜灯谜、庆元宵

20xx年2月19日(农历正月十五)

xx支行

1、客户通知：2月18日前，通过折页以及海报条幅的形式周边居民前来参加，对已经收集到信息的客户，可电话通知到个人。

2、物料准备：折页以及海报，客户信息登记表，各种灯谜，准备奖励所用的小礼品，空白纸条，以及礼品领取表。

1、猜谜活动，必须是现场猜谜，不得将谜语揭下带走。

2、每个网点共20个谜语，现场发放空白纸条，亮出谜语后参加人员领取纸条写下自己的姓名与答案，并由我们工作人员核对答案，并对应的发放奖品。

3、奖项设置：

安慰奖：答对5个以下，黑色签字笔一支。

三等奖：答对6-10个，汤圆一包。

银行元宵节活动策划方案篇六

感受传统文化的熏陶，丰富业主和员工的生活，增进业主与业主，业主与物业公司的`情感交流；体验过节的热闹与欢乐的气氛。

学校广场

正月十五

工会，少先队，参加人员：学校师生

1、场地布置：在校广场路灯四周，亭子四周绑上铁丝，将灯谜吊在上面

2、准备各种奖品

3、配置节日音乐并拍照留念

4、各班推选不少于5个自制灯笼参赛，不符合要求的给相应班集体和班主任扣分。

在学校广场左右两侧各悬挂200条灯谜；在文化长廊悬挂200条灯谜；灯谜按照难易程度分为三个等级（难、中、易），猜对灯谜后按照三个等级兑换不同的奖品（奖品为洗衣粉、牙膏、水性笔等）。1-3年级学生到一年级办公室对答案；4-6年级学生到四年级办公室对答案。

活动评选出优胜集体3个，最佳猜手10名，最美花灯10盏。

每猜中一灯谜获得一份奖品，为班级积1分。猜灯谜者在兑奖处确认答案正确后才能亲自取下灯谜谜题交给兑奖处并填写谜底及签名后方可领取奖品。

- 1、猜谜要有秩序，不要大声喧哗。
- 2、谜底未猜中，不得将谜语取下来
- 3、对答案要排队守秩序，违反者取消猜谜资格。

会场标语：赏花灯，营造佳节氛围；猜谜语，体验乡风民情

海报内容：庆元宵猜灯谜活动地点：学校广场

兑奖地点：教学楼一年级办公室（1-3年级）

教学楼四年级办公室（4-6年级）活动时间□20xx年2月24日下午3点--5点（正月十五）

活动规则：

1. 猜谜语活动必须是现场猜谜，不得将谜面揭下。
2. 猜谜者记下题号和谜底到兑奖处由工作人员核实答案，根据答对与否进行奖励。
3. 猜谜者不能回答已经答过的灯谜。
4. 灯谜活动评选出优胜集体3个，最佳猜手10名，最美花灯10盏。

银行元宵节活动策划方案篇七

小区元宵节灯谜会(闹元宵、猜灯谜、游园会)

为活跃社区文化，营造和谐社区，创造和谐氛围，庆祝元宵佳节，增进物业服务中心与业主间的交流。

20xx年xx月xx日

XXX

XX

XXXX

XXX

活动现场布置及结束清场负责人：

安全员名单：

张贴谜语条、礼品摆放、收库：

兑奖员：

礼品发放员：

活动现场秩序维护员：

2、19:00由项目经理宣布活动准时开始；

3、活动期间，各工作小组各司其职，做好灯谜兑奖及礼品发放工作；

4、秩序维护员负责维护好现场秩序；

5、21:00活动结束，工作人员做好现场清洁及其它收尾工作。

灯谜条、帐篷、射灯、彩带、气球、礼品台、照相机等。

1、秩序维护队须维护好活动现场秩序，确保业户及活动现场人员安全；

2、活动的准备工作需提前做好，工作人员需准时集合，避免

活动现场混乱；

3、灯谜兑奖及礼品发放需专人负责；

4、做好活动的' 收尾工作和现场清洁。