

银行元宵活动方案设计(精选7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。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

银行元宵活动方案设计篇一

活动主题：《闹元宵，砸大奖》。

活动对象：关注x账号的顾客。

活动口号：其乐融融庆元宵，喜气洋洋砸金蛋。

活动时间□20xx年x月x日。

举办场地□x县x广场。

主办单位□x房地产开发有限公司。

承办单位□x房地产开发有限公司。

农历正月十五日，是中国的传统节日元宵节。正月为元月，古人称夜为“宵”，而十五日又是一年中第一个月圆之夜，所以称正月十五为元宵节，又称为“上元节”。按中国民间的传统，在一元复始，大地回春的节日夜晚，天上明月高悬，地上彩灯万盏，人们观灯、猜灯谜、吃元宵合家团聚、其乐融融。为了进一步促进社区文化及节日氛围（商场则为吸引人流，带旺人气，借元宵之际开展元宵旺场活动）开展本次活动。

通过开展晚会活动，能提高群众对于x房产的好感；以大家喜闻乐见、形通俗易懂的游戏节目内容、营造成一个充满节日氛围的“欢乐大舞台”，充分体现群众与元宵节同欢、同庆、同喜、同乐，激情沸腾的热烈场景，使整场元宵晚会的气氛达到潮，是更多的群众认识了解x房产。

一、活动现场布置

1、布置效果：具有中国元素的新春元宵气氛，欢快、热烈，以灯笼、灯谜、窗花、鞭炮等等物品装饰，烘托出温馨喜庆的元宵气氛。

3、活动现场播放元宵节喜庆音乐。

4、搭建舞台，全新红地毯，显眼活动主题背景，突显节日喜气洋洋的气氛。

5、提前释放出活动信息。

6、广场入口粘贴活动海报。

二、活动内容

1、关注xx账号，送红包。

游戏规则：现场节目开始前，观众可以通过关注x房产的x账号与会场大门处获得现场赠送的红包，红包有三百个，只有进入会场且关注x房产的x账号的前三百名观众可获得红包，一个账号只能获得一个红包，经现场服务人员验证后领红包者签字领取，送完为止。

注：每个人只有一次获得红包的机会，同一个人多个x账号也只能获得一个红包。

道具：红包三百个，发奖台一个

奖品：进入活动现场并关注后获1个红包

所需人力：共五人，两名保安在发奖台两边维持现场秩序，一名服务人员负责检查领红包观众是否关注x房产x账号，一名服务人员负责发红包并监督领红包观众签字，一名服务人员负责保管所有的红包。

2、砸金蛋

游戏规则：晚会进程中每位观众可通过所关注的x房产的x账号在手机x上参加砸金蛋抽奖活动，每个关注的账号有三次砸金蛋机会，通过砸金蛋来随机获得现场所提供的不同奖品，奖品分为一等，二等，三等（如有需要可增加奖项），每次砸金蛋的中奖概率为百分之五十，中奖后观众x账号上会显示获奖信息，中奖的观众可在晚会结束后凭借中奖信息到领奖处领取相应的奖品，奖品限当日兑现，经现场服务人员验证获奖信息签字领取，过期作废。

道具：手机，桌子，板凳（条件允许的话可在现场提供免费wifi以方便观众参与活动）

奖品：待定

所需人力：共九人，四名保安位于领奖台周围维持现场领奖持续，一名服务人员负责监督领奖观众签字验证，一名服务人员负责发放奖品，三名服务人员负责保管所有奖品。（可根据奖品的数量适当增减保管奖品的服务人员。）

三、兑奖

1、兑奖方式：红包所获奖金直接在红包里以现金方式提供。砸金蛋所获奖项可在晚会结束后，凭借x房产x账号所提供的

中奖信息到指定的领奖台当场兑现。

2、奖品设置：

送红包游戏：每个红包内金额随机为一元，三元，五元。一元红包设两百个，三元红包设八十个，五元红包设二十个。总金额五百四十元。

金蛋游戏奖品待定

3、注意事项：

获得奖券者领取奖品前需亲笔签字后才能领取对应奖品。

四、活动后期

1、进行活动总结，分析问题经验。

2、发布活动成果信息。

银行元宵活动方案设计篇二

为营造元宵欢乐祥和的传统节日气氛，丰富社区居民文化体育活动，增进物业公司、辖区共建单位同居民的联系，共同创建文明、健康、和谐、美好的'新社区，特制定20xx年元宵节活动方案。

幸福新xx□春暖新社区

主办单位：崇贤街道xx社区

协办单位□xx农村商业银行崇贤支行

xx耀翔物业服务有限公司

(一) 组织保障

为了使社区元宵节活动健康、有序地开展，特成立活动领导小组，由姚国林任组长、余华芳任副组长、成员为贺琦城、沈娃、沈静、张建栋、马伟丽。

(二) 经费保障

1、社区文体工作年度经费支出；

2、街道补助；

3、共建单位赞助

各小区悬挂灯笼，横幅，营造浓厚的元宵节节日气氛。

(一) 元宵灯笼展

居民亲手制作灯笼，活动当天拿到社区参展。

(二) 做汤圆、品汤圆

社区干部、共建单位代表和居民一起包汤圆、煮汤圆、品汤圆

(三) 游园活动

1、团结就是力量(拔河比赛)：以居民组为单位，每组出6个代表(3男3女)进行拔河比赛。奖项设置：一等奖、二等奖、三等奖、参与奖。

2、声声报福(踩气球)：工作人员事先在气球内放好祝福券或有奖券，每人可踩2个气球，踩到有奖券即可得到纪念品。

3、团团圆圆(欢乐夹元宵)：盆里放20个乒乓球，游戏者各自

从盆里夹乒乓球。在20秒内夹满10个以上者胜利。胜利者可得精美奖品，其余得纪念品。

4、金球辘辘(吹球入碗)：在桌面上并排放置两个碗，在其中一个碗中放2个乒乓球，在规定的时间内将2个乒乓球吹入另一个碗中即成功。成功者可得精美奖品，其余得纪念品。

银行元宵活动方案设计篇三

“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。

□

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。

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。

银行元宵活动方案设计篇四

为弘扬民族文化，引导学生体会我国传统的元宵节活动的热闹氛围，了解多姿多彩的节日文化，学校将组织学生进行小型多样的闹元宵活动。通过活动，营造欢乐祥和、健康向上的节日氛围，培养学生积极探索、分工合作、乐于分享的态度。

金猪迎春到，欢乐闹元宵

20xx年寒假以及x月xx日下午，12：15开始

（一）前期准备（寒假）

（二）主题活动（元宵节当天）

1、营造浓郁的活动氛围

(1) 电子屏幕滚动播放传统节日文化宣传语、童谣等，营造节日氛围。——负责

《闹元宵》童谣——正月十五闹元宵，欢庆锣鼓使劲敲，敲得狮子大抖毛，庆贺一年春来到。校园花灯挂树梢，教室摆满原材料，你搓我按做元宵，乐得伙伴拍手笑。

2、“欢乐赏花灯”活动（二四五年级：午间或做完汤圆至品尝汤圆之间的时间段；一三年级：品尝完汤圆至放学之前，约2：00—3：00）

3、“巧手做元宵”活动（12：15——13：15）

在正副班主任、家长志愿者的组织下，学生开展做小汤圆和元宵的活动（中午12：15各班派代表去食堂领取食材）。

食堂为每班提供糯米团、菜肉馅儿；和面和放汤圆的用具，由各班自备。——班主任负责

4、“开心尝元宵”活动（一三年级：约1：30开始；二四五年级：约2：00开始）

5、后续活动：各班填写1份活动记录表；各班上交2到3张家长志愿者反馈表。

备注□x月xx日当天提早至11：00用午餐。

银行元宵活动方案设计篇五

“x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□
xx奖项设置如下：

特等奖1名奖励金条一根。

银行元宵活动方案设计篇六

为积极响应分行要求，举办元宵节猜灯谜庆元宵的活动，活动策划如下：

猜灯谜、庆元宵

xx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。

条幅内容□xx银行20xx年猜灯谜庆元宵——客户回馈活动

1、猜谜活动，必须是现场猜谜，不得将谜语揭下带走。

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

1、宣传办法：折页进单元，海报、条幅入社区

2、客户邀约：2月18日进行电话邀约通知

4、营销环节：所有我行客户均可以参加，或者新存款5000以上的. 客户

5、重点营销的产品：存款送积分换礼，还可以参加灯谜活动

银行元宵活动方案设计篇七

“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。