

2023年银行妇女节活动策划方案(优秀5篇)

方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

银行妇女节活动策划方案篇一

一、活动背景：

三八国际妇女节是一年一度的女性节日。随着现代社会女性地位的不断提高、女性独立经济能力日益增强，女人节日渐成为一个倍受商家重视的营销节日，各个银行也纷纷推出系列令女性心动的营销推广活动。本次光大银行的三八节活动推广方案，就是针对特定节日氛围，利用消费者的心理，主动出击，精心策划，综合运用网点布置、互动营销、路演宣传、媒体推广等营销手段，进行的产品、品牌的推介活动，抢夺市场份额，提高产品的销售力，提升品牌的亲和力、影响力。

二、推广目的：

三、活动思路：

1、借势发挥、合作共赢。势单则力薄，光靠一己之力是很难达到影响大、收效甚效果。哪怕达到了，对于自身的付出与资源的消耗也是显著而可观的。在一定投入的情况下，要想达到高产出、回报优效果，合适企业之间的联合将是不错的选择。所以，此次活动光大银行可与一家大型商场连锁企业

合作(如友阿)，利用商场与自身在三八节期间共同的目标受众与节日设想，通过加大彼此之间的合作力度、整合各自的优势资源，进行强强联合、共同造势，在扩大节庆活动影响力的同时，进一步提高活动产出所带来的效果。将光大银行和光大银行的理财产品更深入的展现给我们的目标受众，让他们对阳光理财有更深入透彻的理解。

2、生动别致、主题突出。

此次活动，无论是在前期的宣导造势、中期的趣致游艺，还是后期的精彩延续，都将紧密结合节日的特点和银行特色进行活动的开展。整个活动将做到即循序渐进有的放矢，又张弛有度高潮迭起，通过增强比赛互动和受众参与的方式，最大程度的提高活动效果。让我们的目标受众能在一种轻松和谐的氛围下了解阳光理财、熟识阳光理财产品特征，进一步的加深光大银行的品牌认知度和产品记忆度。

四、活动主题：

(待定)“谁是最会理财的家庭主妇”《家有财女》

《女“财”有道》在三八节当天举行“谁是最会理财的家庭主妇”活动。整个比赛活动将紧紧结合光大银行的企业形象和产品的特色进行设置，如根据光大银行的a计划□b计划和e计划的产品名称和产品特点设置理财问答、拼拼金状元说如数家珍等。力求达到生动活泼、趣致有味，让受众在轻松愉悦的环境中记住光大银行和光大银行的产品。

银行妇女节活动策划方案篇二

今年是“三八”国际劳动妇女节110周年，为纪念这一具有历史意义的节日，全面贯彻党的妇女政策，营造浓郁的节日气氛，丰富女职工的业余文化生活，激励广大女职工以饱满的热情和最佳的工作状态在本职岗位上建功立业，根据区妇联的工作部署，并结合自身实际，精心设计，开展了丰富多彩、

生动活泼的集体项目——《士兵小唱》舞蹈，取得了较好的效果，并在此次比赛中获得三等奖。现将活动情况总结如下：

一、加强领导，积极营造浓郁的节日气氛

全会决定指出：“坚持以人为本，树立全面、协调可持续发展观，促进经济社会和人的全面发展。”加强妇女工作，充分发挥广大女职工的积极性是全面贯彻党的妇女政策，促进可持续发展的必由之路。

为此，区计、经行领导把贯彻执行区妇联的3号文件精神，加强妇女工作，纳入工作的总体目标，统筹规划，周密部署，精心安排，以切实维护女职工的合法权益，提升女职工的素质，调动其积极性，引导女职工在本职岗位上建功立业。区计、经行领导对组织“三八”节活动高度重视。

在“三八”节前夕，为活跃女职工的文化生活，以庆“三八”节为契机，弘扬传统美德和倡扬时代新风，制定了女职工活动计划，从计划、经费、活动安排等方面，都作了具体部署和安排，在排练期间，我行领导从工作的百忙中抽出时间亲临排练场进行指导，让所有参与训练的女职工备受鼓舞。从请舞蹈教练、租借服装到演出结束献花，每一个细节都倾注着领导对女职工无声的爱和温暖的关怀，体现了一个领导者所具有的风范，既提高了大家对妇女工作重要性的认识，又营造了浓郁的节日气氛。

二、开展适合女职工特点的活动，全面提高女职工的素质

为展示新时期我行广大女职工的综合素质和时代风采，有效地提高女职工的 overall 素质，计、经行支部妇女小组精心组织了舞蹈“士兵小唱”，我行13名女职工全部参加这项活动的演出。经过两个休息日紧张训练，以其新颖的编排和优美的舞姿，获得了观众的好评。

此次比赛，使广大女职工陶冶了情操、愉悦了身心，全面提高了自身素质，更加强了团结协作精神和增进了彼此之间的友谊。从3月5日正式组队到3月7日比赛结束的这短短的两天中，女职工们克服了工作繁忙的重重困难，有的女职工身体不适，但仍以饱满的热情投入到训练中，表现出极大的集体荣誉感，展现了计、经行支部妇女小组良好的精神风貌。她们纷纷表示：在今后的各项工作和各种活动中，将再接再厉，力争取得更好的成绩！

银行妇女节活动策划方案篇三

一、 活动背景：

“三八”国际妇女节是一年一度的女性节日。随着现代社会女性地位的不断提高、女性独立经济能力日益增强，“女人节”也日渐成为一个倍受商家重视的“营销节日”，各个银行也纷纷推出系列令女性心动的营销推广活动。本次光大银行的“三八节”活动推广方案，就是针对特定节日氛围，利用消费者的心理，主动出击，精心策划，综合运用网点布置、互动营销、路演宣传、媒体推广等营销手段，进行的产品、品牌的推介活动，抢夺市场份额，提高产品的销售力，提升品牌的亲和力、影响力。

二、 推广目的：

三、 活动思路：

1、借势发挥、合作共赢。势单则力薄，光靠一己之力是很难达到“影响大”、“收效甚”的效果。哪怕达到了，对于自身的“付出”与资源的消耗也是显著而可观的。在一定投入的情况下，要想达到“高产出”、“回报优”的效果，“合适”企业之间的“联合”将是不错的选择。所以，此次活动光大银行可与一家大型商场连锁企业合作（如“友阿”），利用商场与自身在三八节期间共同的目标

受众与节日 设想， 通过加大彼此之间的合作力度、 整合各自的 优势资源， 进行强强联合、共同造势， 在扩大节庆活动影响力的同时， 进一步提高活动“产出” 所带来的效果。将光大银行和光大银行的理财产品更深入的展现给我们的目标受众， 让他们对“阳光理财” 有更深入透彻的理解。 2、 生动别致、 主题突出。 此次活动， 无论是在前期的宣导造势、 中期的趣 致游艺， 还是后期的精彩延续， 都将紧密结合节日 的特点和银行特色进行活动的开展。 整个活动将做到即循序渐进有的放矢， 又“张弛有度” 高潮迭起， 通过增强比赛互动和受众参与的方式， 最大程度的提高活动效果。 让我们的目 标受众能在一种轻松和谐的氛围下了解“阳光理财”、 熟识“阳光理财” 的产品特征， 进一步的加深光大银行的品牌认知度和产品记忆度。

四、 活动主题：（待定）

“谁是最会理财的家庭主妇” 《家有财女》 《女“财” 有道》 在三八节当天举行“谁是最会理财的家庭主妇” 活动。 整个比赛活动将紧紧结合光大银行的企业形象和产品的特色进行设置， 如根据光大银行的 a 计划□ b计划和 e 计划的产品名 称和产品特点设置“理财问答”、“拼拼金状元” 和“如数家珍” 等。 力求达到生动活泼、 趣致有味， 让受众在轻松愉悦的环境中记住光大银行和光大银行的产品。

五、 活动推广：

光大银行 阳光理财点： 商场面： 媒体线： 银行网点活动效果产品 特征品牌形象 媒体、 商场和银行网点的多方联动、 点线面的有机结合。 此次活动使用媒体高空轰炸、 商场配合联动和终端网点 pop展示的宣传推广方式。 通过商场对“点”、 网点连“线” 和媒体控“面” 来扩大我们的活动影响。 商场对“点”： 集合商场与光大银行此次活动目标客户 群的一致性和节庆目的统一， 我们可以在三八节“谁是最会理财的家庭主妇” 活动开始前的一个星期， 在商场

(如“友阿”)举办“庆节日刷‘阳光卡’有奖回馈活动”，并通过商场的广播将我们的活动信息目标集聚似的“循回”播报给我们的消费者，即精准又到位，投入、实效兼而有之。而且通过彼此加深合作与了解，光大银行还可以考虑在各连锁商场派驻人员进行活动的宣传与组织，并且为有需要的消费者现场办理银行卡业务(也可考虑现场办卡时附赠一些小礼品，如化妆四件套、广告化妆镜、修容套装或广告压缩毛巾等)，进一步的增强合作效果和扩大活动影响。网点连“线”：配合活动进行网点的布置展示与活动宣传(如网点海报、吊旗和dm单宣传等)，利用终端pop的作用，进一步的增强活动声势。而在活动的前期，光大银行可在网点中宣传：只要在三八节前在光大银行的所有网点办理理财产品，均可获得玫瑰、贺卡、阳光摇摇牌、不锈钢餐具套餐或高级沙滩休闲椅等礼品，并且凭借所得到的贺卡还可参与三八节的路演活动抽奖。

以此，将我们的网点和活动现场有机统一、扩大影响。媒体控“面”：通过媒体(如电台、报纸等)的常规广告和新闻资讯对整个活动推广流程表推广阶段前期预热(3.1~3.8)单位商场银行网点1、网点宣传媒体商场银行网点媒体商场银行网点1、活动展示媒体1、报广应用建议1、刷卡有奖2、现场办卡2、购理财产品有礼2、新闻资讯2、现场理财咨询3、店内宣传、播报递延前期活动1、硬广资讯2、新闻播报1、活动展示3、店内宣传、播报3、赠贺卡抽大奖1、硬广宣传1、路演活动中期活动(3.8)后期递延(3.8~3.14)2、新闻资讯活动进行媒体造势和舆论推广。整个活动除了有“点”、有“线”，当然还得有“面”的把控，利用媒体宣传造势扩大活动的受众面、增强活动的传播效应。通过“面”的把控，不但对于活动有“质”的帮助，而且对于企业的品牌和企业的形象将是一次宣传和提高的契机。

银行妇女节活动策划方案篇四

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。

银行妇女节活动策划方案篇五

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，增加员工亲和力和，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。