# 银行春节活动方案总结(五篇)

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2025-01-06

*银行春节活动方案总结一\_\_银行滨海支行作为一个座落于高端社区的新开支行，借助两节之间的喜庆气氛，以个人业务产品与服务为主，积极进社区宣传支行、宣传浦发、大力推广个人金融业务，逐步扩大客户基础。二、活动时间：20\_\_年1月5日、12日、19日...*

**银行春节活动方案总结一**

\_\_银行滨海支行作为一个座落于高端社区的新开支行，借助两节之间的喜庆气氛，以个人业务产品与服务为主，积极进社区宣传支行、宣传浦发、大力推广个人金融业务，逐步扩大客户基础。

二、活动时间：

20\_\_年1月5日、12日、19日、26日

2月16日、23日、3月1日、8日。

共计8次

三、活动形式与内容：

(1)社区活动

针对支行周边社区，在社区开展营销活动，支行全体人员计划在春节前后利用八个周末的时间：

①、分别进入滨海之窗、漾日湾畔、浪琴屿、西海岸花园等邻近重点社区，摆设我行的营销展台，现场进行讲解和宣传(或现场开户)，把我行的产品介绍给客户，明确我行的具体位置， 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，吸引客户在我行办理个人业务。

②、针对一些相对较远的重点社区，如：蔚蓝海岸、招商海月、天骄华庭、海岸明珠等，以新股直通车、基金精品屋、银行卡等产品为主导，利用社区公告牌张贴、信箱投递、短信发布等形式全方位发布信息，逐步树立我行的社区银行的服务形象，加强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)闹市区活动

主要依托附近写字楼、超市、娱乐场所等开展宣传。

①、在附近天虹、岁宝、家乐福、吉之岛等大型超市的收银处摆放我行开业宣传单，租用场地设立相关展台，介绍我行刷卡优惠回馈政策及轻松理财卡的强大功能，吸引客户了解浦发银行。

②、在附近天利广场、海岸城等高档写字楼或保利国际剧院等高档娱乐场所设计展台，推出相关优惠促销活动吸引客户在我行开户。

③、走访周边地产公司地铺及商铺商户，重点介绍我行的个人信贷产品及优惠政策。

四、活动目标

通过本次系列活动，全支行个人银行业务力争实现以下目标：

(1)使周围潜在客户明确知晓我行所处位置，了解浦发银行及相关产品优势特色，逐步前来在我行开办业务。

(2)开展产品宣传，抓住年末存款回流的机会，抢占市场份额。

(3)争取在2月底储蓄存款余额突破2千万元;三方存管资产市值突破2千万元;个贷发放量超过2千万元;新股直通车签约金额超过600万元;为我行后续开展个金业务奠定基础。

五、活动费用

(1)场地租赁费：平均600元/次\_\_8次=4800元

(2)宣传制作费：约3600元

(3)促销礼品购置费：18000元

(4)午餐饮水费用：平均150元/次\_\_8次=1200元

(5)短信发布费：约6000元

(6)资料投递费：约3000元 上述六项合计，约需36600元。

支行已于近日下发《滨海支行户外社区营销宣传活动指引》(见附件)，为此次活动的组织与实施制定了初步的标准和要求，1月5日首次活动已经在滨海之窗小区南门广场成功举办。全行员工热情高涨，现场气氛热烈，当场就有4名客户随客户经理到支行办理了新股直通车的开户签约手续，显示了积极的前景。

鉴于支行刚刚开业，完全没有经费资源积累，支行计划班子成员自筹垫付16600元待日后逐步消化;希望分行条线主管部门能够协助划拨专项费用额度20\_0元，支持我支行上述营销计划的实施。

以上情况，特此汇报，请予审批为盼。

**银行春节活动方案总结二**

一、企业介绍

\_\_小家电有限公司成立于20\_\_年，是\_\_集团旗下专业从事小家电研发、生产、销售与服务的现代化企业。近年来，\_\_小家电以年平均100%的速度高速增长，成为业内增长速度最快、发展后劲最强的企业之一。

\_\_小家电坐拥\_\_五大研发生产基地，年产能达50亿元。\_\_基地坐落于\_\_工业区第六工业园，占地66000平方米，是\_\_工业立市的重要支撑项目；\_\_基地占地50000平方米，仓库15000平米，是以\_\_电器为平台，集研发、生产、仓储及物流为一体的现代化工业园，也是中央研究院智能小家电研究中心。随着20\_\_年\_\_、\_\_二期工程的竣工投产，公司的产业实力得到进一步增强；\_\_基地凭借地缘产业优势，建立了两季产品及水产品的产业配套平台；\_\_基地作为\_\_中国总部，在模具注塑、精密电机领域独具优势。

\_\_小家电四大基地遥相呼应，形成了\_\_、\_\_及\_\_省份联动的战略格局。

二、环境分析

市场环境分析

1、国产小家电产量巨大，居世界前列从世界产业发展趋势看，目前传统制造业已基本从发达国家向发展中国家转移。小家电业属于传统制造业，自90年代以来，我国已经形成了庞大的家电产品生产能力，迅速成为全世界小家电产品的重要生产基地，产品除满足国内需求外，还大量出口。据有关资料显示，我国目前电风扇、电熨斗、电动剃须刀、电烤面包机、食品加工机等产品的产量已位居世界第一。20\_\_年中国的小家电出口较1999年增长三分之一以上，约合50亿美元。

2、国产小家电与国外同类产品存在较大差距国产小家电与国外产品的差距主要体现在以下几个方面：

a）。技术――关键技术的缺乏致使关键零配件依赖进口，制约了自身发展；

d）。品种――创新意识和创新能力的不足，人性化、个性化的设计欠缺；

c）。规模――除微波炉等个别行业外，多数行业集中度较低，产品较单一；

d）。品牌――市场推广投入不足，品牌知名度较低。然而，随着近年来我国小家电企业的逐步发展壮大，更由于一些实力较强的大家电企业涉足小家电领域，上述四个差距中的后两个已经有了不同程度的缩小，但在技术创新和个性化设计方面尚无明显改观。

3、不同产品处于不同的产品生命周期阶段电风扇、电饭煲等产品已经处于成熟期，城镇家庭拥有率达90%以上；饮水机、微波炉、电热水器等正处于高速增长的成长期，例如1999年饮水机的增长率达到58。2%；其他绝大多数小家电产品，如空气清新器、洗碗机、消毒碗柜等，还处在市场逐步开发、需求逐步诱导的导入期。

4、不同产品市场结构存在较大差异一方面部分产品市场集中度较高，如微波炉，市场占有率在前四位的企业格兰仕、lg、三星和松下瓜分了95%以上的份额，而格兰仕更是拥有60%以上的占有率。另一方面，大多数小家电产品市场集中度较低，尚未形成强势品牌。以抽油烟机为例，市场上销售的品牌超过100个，城镇居民拥有量超40%。由于市场混乱，给后来者留下了巨大的市场空间。

5、利润率高，前景看好目前，小家电行业整体利润率较高。据有关部门统计，目前国内大家电的利润约在5%左右或更低，小家电则一直高达两位数。对于大家电企业来说，这无疑具有巨大的诱惑力。

同时，小家电行业在未来几年有着极大的发展潜力。仅以厨房小家电为例，今后20\_\_年，我国预计有三分之一的住户迁入新居，这意味着平均每年有超过260万个厨房的小家电产品需要更新换代，由此派生出对各类新型厨具等小家电产品的巨大需求可以想象。

企业环境分析

1、\_\_小家电的优势

（1）品牌

小家电是家电行业的朝阳产业，未来5年市场容量高达6千亿。每一个小家电新品的诞生，都创造出无穷尽的市场商机！随着金融危机的深入，中国小家电行业面临着前所未有的洗牌和品牌集中化。“荣事达”品牌属于中国驰名商标，历史悠久，品牌内涵丰富，品牌渗透力度强，在三四级市场有独特优势，产品一直深受广大消费者的认可与喜爱。

（2）渠道

\_\_小家电的营销网络覆盖全国市场，从高端产品到低端产品都有专业的市场分析和专业的营销队伍。随着众多品牌在金融危机中相继败北，荣事达将以自身强大的营销团队，迅速组建专业队伍，抢占真空市场，开拓新商机。

（3）服务

\_\_小家电继承\_\_集团母体优良传统――全国独创“红地毯”服务，在24小时内我们的经销商和消费者提供优质的服务，让您真正体会到诚心、放心、安心。

（4）技术

\_\_集团公司拥有强劲的科技创新和产品开发能力，集团中央研究院广东分院成立智能小家电研究中心，投入专项资金及人才，致力于小家电研发。在产品同质化、技术大众化大行其道的小家电行业，走出了一条自主研发、秉承差异化的道路。与\_\_的合盟，在技术及研发的上，资源整合优势互补，带动了从产品到市场的全面升级。

2、竞争环境分析

在竞争日趋激励的家电格局中，连锁终端（\_\_电器、\_\_电器、\_\_电器、\_\_电器城）在推动品牌洗牌，各路经销商也在推动品牌洗牌，同时品牌也在推动经销商洗牌，没有抓到品牌的经销商最终将被淘汰出局，目前大家电洗牌已成定局。对于任何一个乡镇经销商来说，绝不会放弃大家电的任何一个一线品牌。小家电品牌资源是各路经销商争夺的最后一块蛋糕，然而在每个乡镇有5—7家家电网点的格局中，对应的小家电品牌资源却只有3个，对每一位家电经销商来说，小家电品牌资源已经非常宝贵，最终有2—4家网点是无法争夺到小家电品牌，所以对各路经销商来说，小家电既是机遇也是挑战。

三、消费群体分析

品牌化已成为礼品行业的核心命脉和逆势上扬的新动力。近年来受到广泛关注的荣电礼业，无疑成为礼品新开篇的有力推手，其独特的连锁经营模式和的三位一体营销架构（包括实体店面、网上商城以及目录购物），并实行会员制，这些理念和操作手法在国外一些连锁品牌已广泛推行，但在国内礼品界并没有先例。

所以我们将消费者群体分为：

高收入支持的“先导型”消费群

中等收入支持的“升级型”消费群

低收入支持的“培育型”消费群

四、促销方案

（一）、活动目的

随着中国城市化进程的加快，粗放式的低端经营已经越来越没有前景。从日常礼赠到商务社交活动，对品牌的认定已经成为礼品采购者坚定的追求。为了提高荣事达品牌的知名度和美誉度，让广大消费者了解和支持荣电礼业，我们开展此次促销活动

（二）、活动对象

此次活动在合肥市开展，我们将在合肥市的各大卖场张开促销活动，当前使用频率较大的小家电进行促销，活动的主要消费人群就是那些具有一定消费水平而又在夏季需要的高收入人群、次要消费人群就是在夏季有必要消费的工薪阶级人群。

（三）、活动主题

夏季\_\_小家电夏季疯狂促销活动

（四）、活动方式

此次活动是厂商直接开展活动针对夏季这样一个特殊的时期开展以下促销活动

1、全场特价

特价商品主要包括库存量较大、急需的处理商品、我公司主推商品、厂家规定的特价商品

2、来就送

活动主要针对促销期间光临活动现场的顾客，不需购物即可免费赠送小可乐一瓶，人限1瓶，先到先得，送完即止。可乐可由市场部统一购买或由各活动现场根据自身需要购买，各地限350支，要做到有、有节制派送，活动结束后根据实际送出数量再和市场部结算。

3、厂家好礼送

主要根据厂家活动期间所推出的优惠政策配送的赠品及日常所配送的赠品，要求在活动前由采购部根据厂家所存在的赠品做统一配送并于活动前2天传到各分店，各活动现场根据采购部所制定的赠品配送政策事先书写好海报，活动前1天晚上张贴在对应商品上，同时采购部根据赠品在活动前根据赠品情况进行对应调拨。

4、购物抓现金活动

（1）、活动期间凭本公司购物满1000元及以上收款单据，即可参加抓现金一次。满5000元及以上抓两次；购物满10000元以上可抓三次，最多三次。

（2）、抓现金单据当日有效，对已抓现金客户的单据由抓奖负责人注明“已抓奖，此单作废”字样。

（3）、顾客所抓硬币，通过现场抓奖负责人点数核对后，可直接在兑奖区领取现金，并登记。（须登记有关资料：抓奖人姓名、身份证号码、地址、电话、购物金额、单据号码、抓现金金额等）

5、演艺狂欢、热力酬宾

活动形式：根据厂家提供的文艺资源，在现场开展歌舞表演、互动游戏、礼品派送、现场靓机展销等一系活动。

（五）、活动时间和地点

活动时间自20\_\_年7月1日至20\_\_年9月1日，为期2个月。

活动地点主要在合肥市各大卖场开展促销活动。

（六）、广告表现形式

1、为配合促销活动的顺利开展，宣传媒体之运用，我们可以在合肥市的地方台做广告达到宣传的作用

2、报纸宣传，在具有明显影响力的报刊杂志上刊登广告

3、pop广告：布旗、海报、宣传单、抽奖券。

4、还可以在公交车上张贴流动海报，宣传此次促销活动

五、操作实施

（一）宣传时间

在促销活动开展前一个星期作用也就是在今年\_\_节前后我们就要开始宣传工作。

（二）现场安排

场地气氛营造：拱门、汽球、彩旗、横幅、促销帐篷布置。

厂家采购部根据市场情况与市场部做统一调整和安排活动具体时间、内容、具体卖场。

（三）宣传方式

（一）在活动开展前一周，跟当地的报刊媒体联系，同报纸一起发放。

（二）在各大流动公交车上播放促销活动信息。

（三）活动前两天在各大卖场附近发放海报。

六、效果评估

此次活动后，该地市民对\_\_小家电都有了一定的了解，提高\_\_品牌的知名度和美誉度。

**银行春节活动方案总结三**

在金融市场激烈竞争下，为打下属下邮政的一片天地，伴随转型重任，网点的乔迁暨开业活动的成功开展将大大鼓舞网点工作人员的士气，借助新网点有利的硬件资源，为转型工作的顺利蜕变奠定坚实的基础。

一、活动目的

通过此项活动大势宣染邮政品牌新形象，以现场造势及回馈客户活动来达到充分的影响力，吸引新客户、稳固老客户。现场收集新客户资料，通过优质的服务及后期有序的客户维护工作，将客户资源紧抓手中，以达到实现网点产能提升的最终目的。

二、活动说明

开业活动时间： \_\_\_\_\_\_\_\_年11月25日08：00开始

活动持续时间：\_\_\_\_\_\_\_\_年11月25日---27日

地点：南部县建兴镇牌坊街46号、建兴镇支行

三、活动前期准备工作

(一)、客户资源：

电话邀约客户不低于500户、电话联系各村村干部广播宣传邮政开业活动、22号逢场散发dm单、23、24号地毯式走访商户发放dm单(每日下班前汇总当日电话邀约、联系村干部、逢场派dm单、随机走访邀约的商户具体的反馈数据，以达到统计当日实际意向参与开业时期的客户总数。24日最后制作数据参考表以预估开业时来访客户总数)。

(二)开业所需要的物质

1、花篮、氛围营造的多彩小气球、大红中国结、植物盆景、开业横幅、气拱门、开业当天鞭炮。

2、舞台、音响设备、话筒、活动当天播放的音乐(提前下载)

3、邀请腰鼓团队、游街活动展示板制作、dm单页制作、奖项设置的爆炸贴

3、登记处凳子和桌子，礼品发放处凳子及桌子，免费抽奖处桌椅、抽奖箱2个，星级客户的标识标签，奖箱内乒乓球(设置不同奖品的奖项名称)、客户信息登记表、活动参与流程及须知的x展架。

4、所需的各类实物奖品的采购、

四、开业当天的活动流程

1、7点所有岗位人员到位，检查各岗位负责人职责所需的物料是否安排妥当。

2、8点开业典礼正式启动，放鞭炮。放音乐

3、8点--11点 腰鼓队巡街造势，广泛宣传邮政新网点乔迁开业及活动信息。

五、开业当天人员分工及岗位职责内容

(一)、开业时营业厅室内岗位设置及人员分工：

1、营业厅室内登记来访客户信息处，负责人主要负责当日来宾的信息采集，另外对客户的星级系数进行识别(具体识别操作方式方法待定)，并发放对应的星级标示便签给与客户，然后指引客户到礼品领取处排队领取精美礼品。

星级客户系数的参考依据：

(1)、50万以上客户 五星级客户

(2)、30-50万客户 四星级客户

(3)、10-30万客户 三星级客户

(4)、5-10万客户 二星级客户

(5)、1-5万 一星级客户

2、礼品派发处，负责人主要核实客户手中星级系数标示便签上内容，发放对应星级的礼品;另外主要负责礼品的存放及安全，保管礼品及开业结束后对礼品总数的核算和归库。

星级客户系数的参考依据：

(1)、50万以上客户 五星级客户 赠送洗澡机一台

(2)、30-50万客户 四星级客户 赠送脚部按摩器一台

(3)、10-30万客户 三星级客户 赠送茶具一套

(4)、5-10万客户 二星级客户 赠送食用油或大米一袋

(5)、1-5万 一星级客户 赠送指甲钳1套

3、营业厅室内两位工作人员负责流动解答和指引客户;主要讲解当日开业的活动内容，引导客户到指定区域办理相应业务(vip客户引导至vip专柜办理，注要设别手持大量现金的客户指引到vip柜台);维持现场厅堂内的人流秩序，适当协助登记信息处a负责人的工作和礼品派发处b的工作。

(二)、开业当天厅外的布置及人员分工：

以下所有人员负责开业当天营业厅外景活动氛围布置：营业厅正门利用拱形门，通道铺上红地毯连接营业厅。租用婚庆公司音响，搭建抽奖小舞台。

1、 主持开业活动现场，营造开业的热闹气氛，h和i指引人流量到活动现场来参与免费抽奖;

2、 客户信息登记，对第一次来访的客户和非邮政的储蓄客户做信息登记;e邀请客户参与免费抽奖活动;j负责对免费抽奖的客户派发礼品，并负责礼品数量的补寄。

针对新客户的免费抽奖箱奖项设置：

一等奖、\_\_;

二等奖、\_\_;

三等奖、\_\_;

幸运奖、谢谢参与 口袋一份

针对已在厅内办理业务的老客户设置的幸运抽奖，奖项设置：

一等奖;\_\_

二等奖;\_\_

**银行春节活动方案总结四**

在20\_\_年新春来临之际，为进一步丰富广大干部职工的精神文化生活，展现干部职工的精神风貌，打造团结、和谐的团队精神，拟于20\_\_年春节前夕举办迎春联欢活动，现提出如下活动方案：

一、主办单位：市财政局、\_\_银行。

二、活动时间：暂定20\_\_年2月1日（星期五）晚上7：30-9：00。

三、活动地点：待定。

四、参加人员：市财政局全体人员155人（含离退休老干部）；\_\_银行有关人员，约300人左右。

五、活动内容

1、主持人：市财政局、\_\_银行各派1名男主持人、 1名女主持人。

2、节目安排：整场晚会控制在90分钟左右，计划安排10个左右节目。其中市财政局选送3-4个节目，\_\_银行选送4-5个节目。

3、晚会形式：

（1）设置幸运大抽奖环节：设特等奖2名，奖励价值500元物品；一等奖10名，奖励价值300元物品；二等奖20名，奖励价值200元物品；三等奖30名，奖励价值100元物品。所有奖项分别由两家单位领导抽取。

（2）设置游戏互动环节：在节目中穿插1-2轮互动游戏项目。

（3）歌曲中穿插交谊舞表演。

（4）邀请领导即兴演出。 （5）设置节目表演奖和游戏参与奖，对所有上台表演节目的和参加互动游戏的，给予小礼品奖励。

六、有关事项

1、成立活动筹备工作组。为做好整个活动的组织协调工作，拟成立活动筹备工作组，组长建议由两家单位分管领导担任，成员由两家单位抽调相关人员组成。工作组下设节目、会务、后勤三个小组，节目组负责节目编排、审核、互动游戏设置等相关工作，会务组负责舞台设计、场地布置及晚会现场等工作，后勤组负责物品采购、音响设备等后勤保障工作。

2、活动纪念品：为所有参加人员每人准备一份纪念品，按一定标准设置。

**银行春节活动方案总结五**

一年一度的.春节即将来临，同时消费的高峰也将在年前十天左右，各个厂家都在积极应对，力求在春节再创佳绩，为20年的销售开一个好头，但如何去抓住春节这个大市场？同时超惠百货也迎来了五周年店庆之喜，为此，我们可以合二为一，但按原日期为13日的话，时间显得有些过于仓促，同时13号为星期二，也尚没到顾客全面动员筹备年货的高峰期，因此企划部特将下期活动日期安排从17日开始，至年初一26号，共10天，下期为元宵节/情人节合一档期（2月8日—2月15），本期活动策划如下：

活动主题：5载辉煌，感恩回馈

副题：贺新春，庆店庆，来者有惊喜！

活动时间：20年x月17日—x月26日

惊喜一：年三十，发红包，20元大红包等着你！（原元旦活动）

活动内容：即日起—x月x日，凡一次性在本商场购物满18元的顾客可获抽奖券一张，专柜满36元送一张，依此类推，多买多送，并把副券投入抽奖箱内，本商场将在年三十晚（即x月x日晚）七点三十分在超惠大舞台进行抽奖，20元大红包等你拿。奖项设置：

牛年最牛奖：1名奖超惠百货20元大红包一个！

牛年大发奖：2名奖超惠百货888元大红包一个！

牛年一路发：3名奖超惠百货168元大红包一个！

牛年小发奖：88名奖超惠百货8元小红包一个！

注：以上红包金额均为现金购物券，可在本商场超市区当现金使用。

惊喜二、辉煌5周年，有买还有送！

x月17日，凡一次性在本商场购物满28元以上者，均可凭电脑小票到一楼服务台免费领取\"355ml\"可乐一罐，单张小票限送一罐，小票另还可参加抽彩电活动！费用预估：350罐/天1。8元=630元

惊喜三、迎新年、贺年糖果任你抓

活动时间：x月x日至x月x日（共8天）

每天上午10：00至晚上20：00

活动内容：凡在本商场超市区一次性购物满28元的顾客，凭单张电脑小票即可到本商场大门口活动现场\"免费抓糖果一把\"。

活动细则：

1、限超市区购物者参与，专柜无效；

2、单张电脑小票最多可抓三次；电脑小票当天有效，小票金额不可累计；

3、抓取糖果时只能用一只手，用两只手所抓取的无效。

采购部：负责散装糖果、饼干、果冻的筹备或联系供应商赞助。

企划部：负责活动的宣传与监督及数量的预算。

营运部：负责活动商品的调拨与发放。

防损部：负责活动现场的秩序维持。

预算：预计一天需120斤糖果，八天需960斤糖果，

每斤4元左右960斤=3840元左右

惊喜四：出门恭喜又发财、吉祥利是到手来

活动时间：x月26日（即大年初一）

活动内容：凡光临本商场的前168名顾客，即可获得由本商场送出的\"吉祥如意\"大利是一封。大年初一商场门口两侧各站9名迎宾小姐迎宾，开门前放礼炮以示吉详，开

门红利是由店长或其它高层领导亲自派发。

企划部：负责活动的宣传与监督及数量的预算。

财务部：负责提前做好现金调拨并把现金装入利是封，每封2元；

防损部：负责活动现场的秩序维持和礼炮鸣放。

预算：\"吉祥如意\"红包168个，企划部原已有。

共1682元=336元

惊喜五：购物你若在超惠、红包拿到笑呵呵

活动时间：x月26日至x月28日（年初一到年初三）

每天上午10：00至晚上20：00

活动内容：凡在本商场超市区一次性购物满28元以上的顾客，凭单张电脑小票即可到本商场大门口活动现场\"任意抓取红包\"一个。单个红包金额可达88元，每天数量有限，抓完即止。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找