# 最新银行营销活动方案 营销活动方案(大全8篇)

来源：网络 作者：眉眼如画 更新时间：2024-05-07

*当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。银行营销活...*

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**银行营销活动方案篇一**

x酒吧南山分店

11月x日― 11月x日

xx大道西海岸大厦一、二楼

x酒吧

吧友聚会

x酒吧

xx交友中心

x酒吧南山店

11月x日（星期六）晚9：00开始

x酒吧南山分店―南山南油大道西海岸大厦一、二楼

aa男士100女士50（此费用包括入场费及酒水、酒吧小吃）消费共同开支，多退少补

人数不限，男女不限，年龄不限，贫富不限

电话：

参加方法：电话报名跟贴报名

感恩节的由来要一直追溯到美国历史的发端。1620年，著名的“五月花”号船满载不堪忍受英国国内宗教迫害的清教徒102人到达美洲。1620年和1621年之交的冬天，他们遇到了难以想象的困难，处在饥寒交迫之中，冬天过去时，活下来的移民只有50来人。这时，心地善良的印第安人给移民送来了生活必需品，还特地派人教他们怎样狩猎、捕鱼和种植玉米、南瓜。在印第安人的帮助下，移民们终于获得了丰收，在欢庆丰收的日子，按照宗教传统习俗，移民规定了感谢上帝的日子，并决定为感谢印第安人的真诚帮助，邀请他们一同庆祝节日。

**银行营销活动方案篇二**

1、提高网吧在附近的知名度与美誉度

2、通过活动留住客户，吸引新客户

3、利用活动口碑相传，提高人流量(消费额)。

1、网络新世界

2、沧海大地我主英雄

(创意1)：绿色网咖

咖啡厅与网吧相融合(大都市)——奶茶店与网吧相融合(县城)

(创意2)：游戏人生

网吧以网速快，游戏为主题(聘请职业的游戏选手做网管)

1、即充即送，会员卡充值100送20，充200送50等优惠活动。

2、活动期间发放一些dm单，主要在学校附近，人多的广场地区。

3、首次充值会员的客户，送一杯奶茶。

4、提供外卖服务，让顾客想吃时，随时有吃的。

5、周一到周五搞特惠活动，周末3元每小时，则周一到周五2。5元每小时

6、生日特惠，免费上多少个小时~~(根据店家自己制定)

7、抽奖活动，顾客可以在电脑上在规定的时间内抽奖，获得果饮等小奖品

8、与外卖小餐饮合作，你帮带进更多的顾客，他们可以帮你发一些传单(有顾客来吃饭的.时候)

注意：以上内容可以根据网吧的大小决定实施内容。

1、在桌面上放置一些植物盆栽，看着舒心，益身体健康。

2、尽量保证环境不要太过于喧闹，有人闹事，及早处理。

1、收银员不要太过于散漫，要面带微笑的迎接客户

2、顾客有什么问题，网管要及时处理

3、有顾客点餐，前台(收银)帮客户叫餐与送餐。

1、发现有问题的机子应该及时修整。

2、室内需要保证空气清晰，最好做到无烟网吧，可设置抽烟区。

3、电脑、桌子、地面需要保证无残留垃圾。厕所的卫生需做好。

4、可以设置一个淋浴间，以备客户洗澡。(根据你周边的人流，经济圈考虑是否设定)

5、吧台需要备注一些果饮、小吃，顾客可以在电脑上下单，随后便有人送上。(及时)

6、“安全出口”牌子需清晰可见，“灭火器”也需要备在显眼的地方。

7、提高网速，网速不能太慢，要让顾客用得舒心。

**银行营销活动方案篇三**

为庆祝一年一度的“\_\_”国际\_\_节，让大家度过一个快乐而有意义的节日，准备了精彩纷呈的文艺晚会、五颜六色的蛋糕，各部餐厅大门饰以缤纷多彩的气球，届时江南各部将推出系列精品菜肴和美食，通过本次活动的开展，提高\_\_在\_\_和\_\_的美誉度，吸引更多的家庭来江南各部消费，让家长和小朋友们来\_\_分享美食、体验快乐。

二、活动时间

\_\_月\_\_日——\_\_月\_\_日。

三、活动主题

欢乐精彩无限——\_\_艺术\_\_节。

四、活动内容

届时，\_\_各部通过策划主题活动给参与活动的朋友一个惊喜、一份快乐、一份难忘的记忆、一个一生都难以忘怀的20\_\_年\_\_节。

(一)大酒店“欢乐精彩无限”艺术儿童节晚会节目设计：

凡是点到大酒店儿童套餐的朋友，在晚会开始前均可到主持人处报名参加以下活动比赛(书画比赛要提前报名参加)，获奖小朋友均有礼品赠送。

1、演唱比赛：曲目为背景音乐里的二十首儿歌，一部、三部、大酒店同时进行，各部根据情况确定朋友报名数量。

2、舞蹈演出：由\_\_演出公司提供，只在大酒店晚会中间参差进行，——由\_\_负责落实。

3、书画比赛：凡是提前来店预订套餐朋友均可报名参加书画比赛，晚会现场所有来宾是裁判，取前六名在大酒店合影留念，并颁发奖品。

4、趣味谜语竟猜：共设谜语100条一部、二部、大酒店同时进行，大酒店晚会随机进行安排，由主持人负责。

5、江南朗诵比赛：在一部、二部、大酒店同时进行。

(二)联动促销：

活动一、\_\_月\_\_日——\_\_月\_\_日期间，凡在江南一、二、三部定大酒店套餐者，均可获赠大酒店“欢乐精彩无限”主题文艺晚会免费门票一张。

活动二、\_\_月\_\_日——\_\_月\_\_日活动期间，凡在六一期间来\_\_各店用餐者，均可免费获赠气球一个。

(三)大酒店晚会现场装饰：

1、舞台设计：“欢乐精彩无限”主题背景布，周边用粉纱和印有\_\_祝福语的气球装饰，突出竞技的氛围。

2、宴会厅内布置：用气球装饰与彩色纸花布置。

3、其他点缀：在宴会厅内各个音响和玻璃上张贴征集到的图画，作为展览。

五、活动宣传

1、门厅装饰：一部、三部、大酒店用气球做彩门装饰，营造六一热闹氛围。

2、媒体宣传：\_\_省交通台、\_\_交通台、\_\_日报《经济时讯》、生活晨报。

3、视觉宣传：\_\_月\_\_日(提前三天)各店开始宣传，主要以条幅、易拉宝、彩页菜单、口碑传播、向新老客户介绍等多种形式推广，以达到最佳的效。

六、套餐设计

本次活动套餐设计以营养为主，主要在大酒店宴会厅以销售套餐的形式进行，套餐分设六款，共计46套。

营养套餐一\_\_元(a三人用)，15套计\_\_元。

营养套餐二\_\_元(b四人用)，16套计\_\_元。

营养套餐三\_\_元(c四人用)，15套计\_\_元。

本次活动预计收益为：\_\_元。

**银行营销活动方案篇四**

促销目的：春节是中国人的团圆节，担负着亲友礼仪往来、同事感情联络、渲泄美好情感等重要社会功能，与走亲访友、问候祝福、合家团聚相应的是年货和礼品市场的兴旺。买气氛、买感觉、买服务、买实惠。喜庆欢乐气氛大大刺激了人们消费的欲望和冲动，也是超市销售新特商品的好时机。

促销主题：xx闹春：三口全家海南双飞五日游!

促销时间：20xx年xx月xx日—xx月xx日

促销地点：xx超市各分店

促销内容：商品促销与促销活动两种

第一部分：商品促销

1、促销时间：xx/xx-xx/xx

2、促销商品：促销总品种数为216种左右，食品为100种，平均毛利下降5-8%，用品为80种，平均毛利下降5-15%，生鲜商品30种，平均毛利下降7-15%(说明的是上dm的商品，店内特价不做计算。)

3、促销方式：以“海南五日游”为主打主题，推出送礼礼品等节日商品，同时做出相应组合的商品特买。及各门店也推行的大量会员商品。选择30-40种商品，作为“有买有送”的促销商品，，同时做“专刊推广”“春节商品大集会”“会员独享”等专案。

4、厂商促销安排：场外，食品5家、用品3家。场内，食品10家、用品2家。联合厂商做相活动(操作时间为特价活动日内)

第二部分：促销活动

一、xx超市-海南双飞五日游

1、在活动日内(xx/xx-xx/xx)，顾客在一次性消费100元者，参加抽奖。

2、抽奖凭有效收银小票，每满100元抽一次，超过100元部分金额以100元的倍数计算抽奖次数(不足倍数部分不予计算)，最多限抽5次。

3、抽奖方式在抽奖箱放置奖券，其中奖项为6个(一等奖50个，二等奖200个，三等奖1000个，四等奖5000个、五等奖10000个、六等奖50000个、)，以抽出的券决定中奖与否。(注明：分公司参与本次活动内容，数量由分公司定，温州数量为下)

4、若抽中奖券，有的则当场兑奖。奖品设置为：

三等奖：奖\*\*购物券价值100元\*390四等奖：奖\*\*购物优惠10元\*780

五等奖：奖\*\*购物优惠1元\*10000六等奖：奖新春大吉奖。

5、购物券仅限在\*\*超市购买，如不要视为自动放弃，恕不兑现金。

6、活动门店：\*\*超市。

7、活动门店，按营销处规定表格填写得奖人员内容。

关于营销活动方案范文汇编九篇

关于营销活动方案范文锦集五篇

关于营销活动方案范文汇编五篇

会议营销活动方案

元旦营销活动方案

营销活动方案模板

营销活动策划方案

节日营销活动方案

营销活动策划方案

**银行营销活动方案篇五**

2024年至2024年，库区惟一主流媒体三峡都市报已经连续四年成功举办了8届三峡库区大型车展，规模一次比一次大，影响力一次比一次高。

汽车消费生活玩乐

主办单位：三峡都市报社

执行单位：重庆市艺龙广告公司

3月9日——4月17日

扩大库区各大汽车品牌的知名度和美誉度，丰富线上活动。

xxx

xxx

5千元/年/家

2、全年365天为汽车经销商无限量提供资讯发布、活动发布等信息；

4、经销商促销车型进入“车行三峡”微小店进行展示销售；

5、参加三峡都市报举办的春秋两季三峡库区汽车消费展，每个车位优惠100.00元；

6、三峡都市报车行三峡组织的自驾活动优先考虑经销商参与介入；

7、三峡都市报车行三峡组织的公益活动优先与经销商合作；

**银行营销活动方案篇六**

消费者春节期间，根据行业的不同，都会有消费的需求，只是大部分店面大都“铁将军把门”，消费者的需求被压制了，如果能提前开门迎宾的，大多数会顾客盈门。

xxxxxxxx学院认为，节日消费心理的特点决定了不同平常的节日售卖形式，对于新品牌的推广，更是给消费者亲密接触的良机。对于大卖场而言，顾客直接选购产品的终端，在节日期间更是值得期待，感觉消费时代的来临，使消费者的购买习惯也发生了很大变化，从上个世纪90年代的重视商品性价比到今天同质化时代的感觉消费，消费者越来越随“心”所欲，而商家精心营造的随“心”所欲售卖氛围，就会使消费者不自觉地“跟着感觉走”，实现目标销售。

策略一：出位创意烘托节日氛围

节日是动感的日子，欢乐的日子，捕捉人们的节日消费心理，寓动于乐，寓乐于销，制造热点，最终实现节日营销。针对不同节日，塑造不同鲜明活动主题，把最多顾客吸引到自己的柜台前，营造现场气氛，实现节日销售目的。

策略二：文化营销传达品牌内涵

文化营销，嫁接节日的文化氛围，开展针对性的文化营销。充分挖掘和利用节日的文化内涵，并与自身经营理念和企业文化结合起来，不仅可以吸引众多的消费者，在给消费者艺术享受的同时，也能带来良好的市场效益，树立良好的企业形象。

节假日活动是节日营销中的一部分，节假日活动可以丰富企业营销内容，促进互动、增强粘性、提高品牌知名度，那么企业在节日活动策划前要做哪些准备工作、需要明确的问题有哪些?一个节日营销活动要包容所有环节十分困难，因此节日营销必须有针对性，分清主次，重点解决终端通路。通过对零售商和消费者这两个终端的非常刺激，形成一条直线以拉动整个销售面的铺开。零售商业包括超市、仓储、百货、商厦、大卖场针对终端的营销活动，主要目标就是要通过一系列活动来提高零售商的`产品库存、增加上柜率和取得销售点的优越化、生动化，有效配合厂家节日推广活动。

1.明确活动目的，确定主题。在策划活动的时候，首先要根据本身的实际情况(包括活动的时间、预期投入的费用等)和市场分析的情况(包括竞争对手当前的活动行为分析、目标用户群体分析、客户心理分析、产品特点分析等)做出准确的判断，并且在进行分析之后，扬长避短地提取当前最重要的，也是当前最值得推广的一个主题。

2.准备资源。列出活动所需相关的宣传资源，人力资源，物力资源，包括涉及到的部门和人员，活动的各项费用，根据实际情况进行具体，周密的计算后，用清晰明了的形式列出。

3.碰头会议。活动策划主要负责人确实初步活动方案后，组织相关人员开个碰头会议，对其中涉及到的细节再进行充分的讨论，修正。

巨大的春节商机让五金商家们异常重视，不仅煞费苦心的宣传造势，更是推出许多新鲜“买点”迎合消费需求。

1、生肖营销

20xx年兔子产品热销现象给各大行业一个启发，“生肖”一直是可以考虑的企业赢利点，兔年卖兔子的相关产品，本身就是一个水到渠成的营销路径。比较常见的是，很多企业会以“兔年宝宝回馈恩情”、“迎接新生兔年宝宝“等相关促销优惠活动，以此吸引那些在兔年生了宝宝的家长或者是在兔年出生的消费者群体。当然这也是不错的选择，不仅噱头十足，而且还可以有效吸引这部分固定消费者群体。

xxxxxxxx学院走访调查，各大金店已经推出了兔子造型的吊坠、项链等产品。而在某电子商务网站上笔者也发现，有很多相关兔子主题的玩具，如兔热水袋、兔子道具等等。

在五金建材商场，今年可以看到一些兔子新颖造型的书架、桌椅、幼儿床等，甚至是兔子造型的专有宝贝橱柜五金锁具等，孩子的产品更新速度都比较快，或者说消耗比较快，相关的兔宝宝五金产品可以实现长久盈利。

**银行营销活动方案篇七**

为做好感恩xx二季度营销活动，结合聚福金葫芦产品市场推广，皇城工坊利用微信平台，将在母亲节、父亲节等节庆日期间，组织了微信营销活动，促进销售工作开展。其活动方案如下：

1、活动时间：4月14日至4月28日

2、活动意义： 通过“关注皇城，集赞有礼”活动，将聚福葫芦产品信息在微信朋友圈广泛迅速地传播，并赠送以稀缺性与收藏性融为一体的“马年流通币”为奖品，提高参与者的积极性，为第二季新产品上市做好前期市场预热工作，在市场上进行广泛地传播。

3、活动细则：

1)参与方式：关注“皇城工坊”官方微信平台，参与者通过微信朋友圈转发“皇城工坊第二季产品聚福葫芦上市信息”并收集到54个点赞，以手机截图形式截下点赞数量，回复到皇城工坊官方微信平台，即可参与活动。每个微信账号仅限参与一次活动。

2)兑奖方式：在活动期间，凡是按规则发送截图的参与者，获奖后将由皇城工坊微信平台发送领奖通知，获奖者凭通知向皇城工坊联络人兑奖。

3)兑奖时间：

第一轮兑奖时间：4月21日，兑4月14日至4月20日期间的获奖者。

第二轮兑奖时间：4月28日，兑4月21日至4月27日期间的获奖者。

兑奖时间为发送领奖通知的时间，获奖者凭领奖通知，联系皇城工坊联络人，进行兑奖。

4、活动奖励： 获奖者将获赠皇城工坊“马年流通币”一套。(奖品数量为1000份，赠完即止)

5、本次活动最终解释权归皇城工坊所有。

1、活动时间：5月5日至5月12日

2、活动意义：母亲节期间，心怀感恩，对母亲的爱溢于言表。通过参与者上传母亲最美的瞬间，与母亲的合影，或是上传母亲带着聚福葫芦时幸福的瞬间，体现聚福金葫芦产品的感恩情谊。

3、活动细则：

1)参与方式：5月5日至5月12日，参与者上传与活动主题相符的照片，至皇城工坊微信平台，由评委会在所有照片中评选出100名“幸福妈妈”。每个微信账号不限上传数量。

2)评选方式：在5月5日到5月11日之间，参与者按规则发送照片至皇城工坊微信平台，就能参与活动评选。5月12日由评委会评选出100名幸福妈妈，并在微信平台公布。

3)评委会设置：评委会设委员3—5名，由相关人员组成。

4)兑奖方式：5月12日18：00之前，皇城工坊微信平台将把获奖信息发送至获奖人微信中，获奖人凭获奖信息到皇城工坊联络人处兑奖。

4、活动奖励：皇城工坊提供的价值299元的心旋吊坠项链(925银+锆石+皮绳)

5、本次活动最终解释权归皇城工坊所有。

1、活动时间：5月12日至5月20日

2、活动意义：执子之手、与子偕老，是所有人对爱情的憧憬和美好愿望，借此百年难遇的吉日，是情侣之间表达爱情信仰和心愿的最佳时刻，通过我们的活动，让参与者将他们的爱情愿望和相守故事用图片或文字的形式上传到我们的微信上参加活动，能够提升大家与产品情感链接。

3、活动细则：

1)参与方式：活动期间，参与者上传讲述爱情愿望和相守故事的图片或文字内容，发送到皇城工坊微信平台上。评选委员会在所有上传内容中评选出5对“最佳情侣”奖，并在微信平台中公布获奖信息。每个微信账号不限上传数量。

2)评选方式：5月12日至5月19日，由参与者上传与活动主题相符的照片及故事到皇城工坊微信平台，即可参与评选活动。5月20日18:00之前由评选委员会评选出5对“最佳情侣”奖，并在微信中公布，同时将发送获奖信息至获奖人微信。

3)评委会设置：评委会设委员3—5名，由相关人员组成。

4)兑奖方式：5月20日18：00之前，皇城工坊微信平台将把获奖信息发送至获奖人微信中，获奖人凭获奖信息到皇城工坊联络人处兑奖。

4、活动奖励：赠皇城工坊xx爱你一世情侣套装(价值xx元)

5、本次活动最终解释权归皇城工坊所有。

1、活动时间：6月11日至6月18日

2、活动意义：配合父亲节主题，传递父爱如山的感恩情怀，让参与者点燃心中对父亲的敬爱之心，加深个人情感与产品之间地感情链接。

3、活动细则

1)参与方式：6月11日至6月15日18：00期间，参与者上传与父亲合影或对父亲美好的祝愿，也可以拍下父亲受到礼物后欣慰的瞬间，发送至皇城工坊微信平台。由评委会先选出10名候选人，发布至微信平台，让大家进行评选，最终评选出票数最多的3名获奖者。每个微信账号不限上传数量。

2)评选方式：6月16日由评委会从所有上传者中评选出10位候选人，发布到微信平台。经后台整理后发布候选人信息。6月17日由大家按照候选人编号进行投票，按票数评出前三位获奖者。6月18日皇城工坊将在微信平台公布获奖者信息。

3)评委会设置：评委会设委员3—5名，由相关人员组成。

4)兑奖方式：皇城工坊微信平台将把获奖信息发送至获奖人微信中，获奖人凭获奖信息到皇城工坊联络人处兑奖。

4、活动奖励：

一等奖：赠送皇城工坊“三星手串”(价值1990元)

二等奖：赠送皇城工坊“马年通宝”(价值1380元)

三等奖：赠送皇城工坊“乾坤银核桃”(价值990元)

5、本次活动最终解释权归皇城工坊所有。

**银行营销活动方案篇八**

1、丰富节日的欢乐氛围，刺激亲情消费；

2、增加企业在消费者心目中的美誉度，培养潜在客户群，增加营业创收。

6月1日——6月3日

：六一欢乐童年，尽在勇丽餐饮

勇丽美食城、勇丽美食海鲜城、勇丽美食海鲜广场、勇丽法尔春天餐厅。

1、各店大门用缤纷多彩的.气球就行装饰，以体现欢乐缤纷的气氛；

2、大厅柱子也适当的用气球进行点缀，让孩子们在欢乐的天地、缤纷的美食世界中度过一个快乐难忘“六一”儿童节。

1、厨政部在儿童节当天推出几款儿童套餐、亲情套餐，菜品要求新颖，面点部推出几款蛋糕，如心形蛋糕、五颜六色的蛋糕等，从而吸引小朋友的眼球。

2、活动期间对来店消费的低龄顾客赠送小蛋糕一个，各店自己准备。口味、大小、样式（动物形、心形、圆形）、材料（奶油、巧克力）由厨政部统一安排（成本不超出2.8元/个）。

3、活动期间到店内消费的客人，单桌消费满800元可获赠免费全家福（8寸塑封）一张，各店做好登记，财务备存。

4、凡活动期间在店消费的小朋友（12岁以下）可以参加才艺展示活动，各店在六一节当天准备音箱设备，简易舞台等，邀请或小朋友自愿报名，才艺不限，增加店内欢乐气氛，营造最佳消费环境！

5、各店悬挂儿童节条幅：六一欢乐童年，勇丽精彩无限！

6、企划部统一利用短信平台给客户发送儿童节短信：六一欢乐童年，勇丽精彩无限！勇丽餐饮推出儿童亲子套餐，欢迎来店品尝。六一来店消费的小朋友，还可参加才艺比赛，赶快行动吧！

2、管理公司企划部于6月1日统一为各店客户发送六一儿童节活动短信：六一欢乐童年，勇丽精彩无限！勇丽餐饮推出儿童亲子套餐，欢迎来店品尝。六一来店消费的小朋友，还可参加才艺比赛，赶快行动吧！

3、各店营业部做好大门口及大厅的节日装饰。

1、活动期间店内人员主推儿童节儿童套餐或亲情套餐；

2、各店装饰用气球的申购单，要提前上报公司总办。

4、各店活动期间充分做好拍照、洗照工作，增加创收点；

5、积分卡活动、赠券活动与此活动同时进行。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn