# 银行妇女节活动方案(通用12篇)

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2024-05-30

*方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。银行妇女节活动方案篇一“相约三八，女...*

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

**银行妇女节活动方案篇一**

“相约三八，女人如花!”趁春光正好，为纪念国际“三八”妇女节，让全行女职工在繁重的工作之余度过一段健康、快乐、温馨和难忘的时光，中国银行\_\_支行于3月5日-6日分批组织女员工开展庆祝“三八妇女节”活动。

活动安排有户外拓展和室内滑雪体验。女职工们根据个人喜好选择活动出行，充分利用周末难得的好天气尽享或悠闲或挑战的快乐时光。

此次活动，不仅给全行女职工提供了一个难得的\'放松身心的机会，同时通过户外拓展和团队游戏活动进一步加深了同事间的感情，拉近了彼此的距离，丰富了女职工业余文化生活。大家在感受到节日的欢快和来自支行大家庭温暖的同时，将以更加饱满的热情和良好的心态去面对未来的工作和生活!

银行妇女节方案总结5

为使全行女员工过一个快乐、祥和的节日，丰富女员工的精神文化生活，以更加饱满的热情投入到新一年的工作和生活中去，在第107个“三八”国际劳动妇女节到来之际，邮储银行青岛分行各级工会积极组织女员工开展了各种形式多样、丰富多彩兴趣活动。该行机关组织女员工开展了插花艺术及职场印象管理讲座活动，活动得到广大女员工的一致欢迎。

本次花艺课堂为每位女员工准备了插花套具及配套的玫瑰、百合、康乃馨等插花素材，特邀专业老师现场讲授了日常养护鲜花及插花技巧、怎样完成一个时尚、创意花饰摆设、花器选择、配叶修剪及颜色搭配等花艺基础知识，女员工们听得兴致勃勃，跃跃欲试。在老师现场指导下，女员工都亲自动手完成一件创意花篮作品，为自己送上一份温馨浪漫的节日礼物。

在《职场印象管理》课堂，该行邀请了国际注册高级礼仪培训师石女士为大家进行了精彩授课。课堂气氛活跃，员工们积极踊跃互动发言，大家通过学习了解了如何在职场赢得别人的尊重以及如何管理自好己的职业形象、提升价值，增加魅力;了解自己的五官、体型类型，知道如何进行服饰搭配，使每位“女神”都可以成为职场达人。

花赠美女，更为“半边天”巾帼英雄增姿添彩。此次活动不仅丰富了分行女员工业余生活，还让大家学会了通过插花来装饰自己的生活环境，点缀生活中的美。通过半天的讲座让女员工们对美好事物有更深层次的理解，不断提升大家的生活品质，以更加饱满的热情投入到新一年的工作和生活中去。

**银行妇女节活动方案篇二**

3.8妇女节日渐成为一个倍受商家重视的“营销节日”，为进一步挖掘高端女性客户资源潜力，提升专业服务品质，扩大银行的服务口碑，银行开展了妇女节营销活动。下面是本站小编为你带来的银行妇女节营销

活动方案

，希望对你有所启发。

一、合作单位简介

无

二、活动目的

以吸引客户为活动目的，与社区客户互动，进行项目社区文化营造与感受，带动新老客户，提高我行社区银行人气，吸引客户群的关注度，扩大社区银行的影响力与认知度。

三、活动内容要点

1.活动内容

1)体感游戏吸眼球

为 达到吸引新老客户群认识我社区银行，走进我社区银行，特举办此项游戏活动以达到令人瞩目的效果。每周安排固定时段，在我社区银行门口(或能力可及范围内) 开展体感游戏互动项目。此项游戏内容活动方式新颖脱俗，另外又起到一个全民健身的效果，定能吸引路过的客户，而这些驻足的客户，必定有我行正在寻找的客户 群体。另外：参加体感互动游戏的客户需在活动参加详情登记簿上签字留电话以作为我行客户信息来源。

2)当客户吸引人群吸引至一定规模时，可继续开展有奖抢答环节。

到访客户既可体验体感游戏的乐趣，又可参加抢答问题的有奖回馈，宣传定能达到预期效果。

2.交流话题建议

抢答问题建议如下：

1.某银行是哪年成立的?

2.某银行的经营理念是什么?

3.某银行理财产品的产品规格有几种?问题可选择一些针对客户需求方面的。

3.宣传方式(1)在社区银行周边小区的报箱内投递活动广告;

(2)在社区银行周边小区的电梯内、宣传栏张贴营销活动广告;

(3)通过微信宣传活动信息;

4.活动反馈与跟踪销售行动计划

根据活动开展情况，由现场人员总结客户回答问题情况进行分析，有针对性的服务客户。对于参加游戏互动的客户，待游戏结束之后再进行有针对性的深度挖掘。

四、目标客户组织

1.目标客户

目标客户包括：社区银行周边小区通过宣传慕名而来的到访客户，以及当天老带新客户;

2.客户组织

约访的新老客户当日来我我行，由接待人员进行简单了解后进行分流引导，咨询客户带到咨询区，参加游戏客户带至游戏区登记，游戏开始时间由固定人员讲述游戏方式及注意事项后开始互动游戏和抢答游戏，对于回答正确我行问题的客户给与渤海银行专属纪念品。

五、时间地点的安排

1.时间

社区银行开业后的节假日或法定休息日均可

2.地点

我行社区银行门口(或能力范围可及内)

六、费用预算(请详细列出各项费用名称，单价，数量，总价等)

xbox360体感游戏机1台3000元

纪念品100份0--500元(可用我行现有水杯或其他)

平板电视1台3000元(社区银行应自有此设备)

七、预期效果分析

1.通过本次活动预计带来的业务量

业务量不敢保，人气量肯定暴增

2.通过本次活动预计带来的影响

预期影响给客户留下深刻印象的同时，配合理财及储蓄产品的销售，大幅增加网点存款和业务量。

八、人员安排与职责

1.活动策划人：2人

职责：安排现场分区接待客户以及设备调试等流程分配

2.活动协调人：3人

职责：接待来访客户并做好推广解释工作

3.活动现场负责人：1人

职责：负责一切当日活动细则

活动时间：20xx年3月3日—3月16日

活动规则：

一、活动期间全场订单金额累计排名前3位的会员(指使用同一会员账号下单)，可获赠价值260元的智利车厘子一箱(约重2kg)。

二、活动期间全场订单笔数累计排名前8位的会员(指使用同一会员账号下单)，可获赠价值100元的天寿草莓一箱(约重1.7kg)。

三、本次活动全场订单指购买“鑫e购”网上商城自营商户的所有商品(不包含1元秒杀、电影票及杂志订阅等联营商户商品)。

四、所有纳入统计范围的订单以支付且确认收货为准，金额累计与笔数累计两个活动同一会员不可共享。

五、赠品将在活动结束后的15个工作日内安排发放，但由于天气、物流等不可抗力因素造成的延误，敬请客户谅解。

春风送暖，兴业传情。3.8妇女节日渐成为一个倍受商家重视的“营销节日”，为进一步挖掘高端女性客户资源潜力，提升专业服务品质，扩大兴业银行的服务口碑，兴业银行石家庄分行精心制定了从3月5日到3月8日的“三八节” 系列营销活动方案，先后开展了“芬芳三月天、魅力女人节”、“美丽女神养生讲座”、“迎三八美丽肃宁华斯行”等一系列活动，通过主动出击、精心策划、综合运用网点布置、互动营销等营销手段，为广大的女性客户送去了节日的温暖和精彩，让客户感受到兴业银行贴心的个性化服务。

自强路支行以满足客户多元化的金融需求为宗旨,邀请支行30余名高端客户走进具有世界级先进水平的裘皮市场——肃宁县华斯国际裘皮城,通过观看文艺表演、参与优惠打折、购物抽奖、专业导购等形式多样、内容丰富的活动,节日期间，支行抽调业务骨干,在旅游车上，向客户宣传个人理财、安全用卡、反假币等金融知识,解答商户各类问题咨询20余个,最大程度提升高端客户金融服务体验,受到客户赞誉。

胜利北大街支行开展了多项女性专享活动，包括关爱女性的讲座、经络减肥体验活动等。支行邀请了美容院的资深讲师为女性客户讲授关爱女性养生的知识，还免费为客户进行美甲;在穿插养生讲座期间，根据客户的风险承受能力和目前宏观经济环境，免费为贵宾客户量身定制黄金投资方案和20xx年理财规划。

体育支行、振头支行、谈固支行根据周边客户的特点，开展了以插花、送花为主题的财富大课堂活动，在与客户的互动中，客户对我行的环境、设施、服务等都很满意，客户对兴业银行持续不断的活动感到温馨满意，来自振头支行的许女士讲:“兴业银行在不断发展壮大的同时，一直回馈社会，为养老金融、公益事业的发展贡献自己的力量，我们也祝愿兴业银行各项业务蒸蒸日上，越办越好。”

客户互动，欢乐无限。活动期间，各支行在营业网点摆放了分行的零售产品宣传海报和设有宣传礼品的展示台，精心布置本次活动的主题宣传栏，并准备了鲜艳的康乃馨花束，整个营业大厅弥漫着浓郁的节日气氛。支行客户经理向客户派发宣传资料，热情介绍本次活动的主题，推广理财知识。3月8日，各二级分行的主题活动也精彩纷呈，在沧州的社区支行、唐山遵化支行，记者看到客户领取护手霜、品尝鲜果的活动热烈开展，活动现场，客户们兴致勃勃，积极互动，使得每一个营业厅现场充满了欢声笑语。为更好地吸引客户和拉近双方的距离，支行还通过led、营业厅媒体向广大女性客户致以节日问候，对符合条件的贵宾客户回馈专属礼品、对办理业务的女性客户开展节日温馨礼品馈赠，此次活动还收集了大量的客户对我行业务发展的建议和反馈信息，为分行今后更好地营销打下了良好的基础。

1.概念：营销

策划方案

是商业银行在进行金融产品或服务的市场销售之前，为使销售达到预期目标而进行的各种销售促进活动的整体性策划文书。

2.作用：营销策划是针对某一客户开发和某一产品营销而制作的规划，它的任务是为将朦胧的“将来时”渐变为有序的“现在进行时”提供行动指南，由此而形成的营销策划方案则是商业银行开展市场营销活动的蓝本。

3.特点：营销策划方案必须具备鲜明的目的性、明显的综合性、强烈的针对性、突出的操作性、确切的明了性等特点，即体现“围绕主题、目的明确，深入细致、周到具体，一事一策，简易明了”的要求。

结构模式

1.种类：商业银行市场营销策划方案因其策划的对象不同，可分为大型优良客户营销策划方案、重大项目营销策划方案、市场调查策划方案、产品推介策划方案等等。

2.结构：

营销策划方案的基本结构是：

第一部分：营销策划方案封面

在这部分内容中，策划者需分项简要概述以下内容：

1)营销策划的全称。

基本格式是:xx银行关于营销

策划书

2)营销策划的部门与策划人。

营销策划:xx银行分(支)行客户部

主策划人:、

3)营销策划的时间。

x年x月x日

第二部分：营销策划主题和项目介绍

根据不同的营销策划对象(即营销策划项目)，拟定各自所应围绕的主题。营销策划主题是整个营销策划的基石和内核，是营销策划的基本准绳。在阐述营销策划主题的基础上，要对策划的项目情况作一简要的介绍，包括项目的背景、项目的概况、项目的进展、项目的发展趋势等。

第三部分：营销策划分析

营销策划分析可以是逐项分类分析，也可以作综合分析，视策划的具体情况来定。

1)项目市场分析。

宏观环境状况。主要包括宏观经济形势、宏观经济政策、金融货币政策、资本市场走势、资金市场情况等等。

项目市场状况。主要包括现有产品或服务的市场销售情况和市场需求情况、客户对商业银行新产品或服务的潜在需求、市场占有份额、市场容量、市场拓展空间等等。

同业市场状况。主要包括同业的机构、同业的目标市场、同业的竞争手段、同业的营销方式、同业进入市场的可能与程度等等。

各种不同的营销策划所需的市场分析资料是不完全相同的，要根据营销策划需要去搜集，并在营销策划中简要说明。

2)基本问题分析。

营销策划所面临的问题和所要解决的问题，这些问题的生成原因是什么?其中主要原因有哪些?解决这些问题的基本思路如何确定，出发点是什么?通过何种途径，采取什么方式解决?等等。

3)主要优劣势分析。

主要优势分析：围绕营销策划主题，将要开展某一方面的市场营销活动(如市场调查、新产品开发、市场促销、广告宣传等)，拥有哪些方面的优势，主要是自身优势(即自身的强项)分析，也应考虑外部的一些有利因素。营销策划就是要利用好有利因素，发挥出自身优势。分析优势应冷静客观，既不能“过”，也不能“不及”，要实事求是。

主要劣势分析：主要劣势分析就是分析与将要开展的市场营销活动相关联的外部一些不利因素和自身的弱项、短处等。营销策划就是要避免和化解这些不利因素，如何弥补自身的不足，错开自身的弱项。

主要条件分析：主要条件分析就是分析将要开展的市场营销活动所需要的条件，包括已具备的条件和尚须创造的条件，逐一列出，逐一分析，以求得资源的最佳利用与组合。

第四部分：营销策划目标

不同项目的营销策划，有各自不同的营销策划目标，而营销策划目标大多由一些具体的指标所组成。拟订营销策划目标，要实事求是，经过努力能够达到。

第五部分：营销执行方案(即保障措施)

制订营销执行方案，是营销策划的重头戏，是对市场营销活动各道环节、各个方面工作的精心设计、周密安排和逐一布置与落实，是营销活动组织、开展的脚本。

制订营销执行方案应考虑以下问题：

(1)理顺本次营销活动所涉及的各种关系。

(2)把握本次营销活动的重点和难点。

(3)确定本次营销活动应采取的策略。

(4)弄清楚开展本次营销活动可利用的人、财、物等方面的资源与条件，确定好策划预算。

(5)本次营销团队人员的组成，各参与部门及人员在本次营销活动中所应完成的任务、所应承担的责任和所应充当的角色。

(6)开展本次营销活动的监控、反馈机制和传导系统。

(7)完成本次营销策划任务的时间安排(分阶段任务)。

(8)开展本次营销活动可能出现的突发问题与应急措施。

(9)对本次营销活动的考核奖惩方式。

写作指要：

撰写营销策划方案，应注意把握以下几个要点：

1.要突出卖点。

说服是策划方案的本质特征。每个策划方案一定要有独特的卖点，让读者一看就明白，一看就心动，以说服领导采纳。

2.要突出创新。

不要把策划书当作计划书来写，因为计划无需创意，只处理细节，而策划必须要有创意。

3.要突出重点。

策划方案切不可面面俱倒，无论是项目介绍、策划分析还是营销执行方案都要重点突出。

**银行妇女节活动方案篇三**

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。

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最好水平，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。

20xx年3月5日-20xx年3月8日

所有持我行银行卡、存折的客户和新开户客户。

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。

5.4%；样样高收益，等你参与。

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，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。

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。

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。

**银行妇女节活动方案篇四**

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，女人节张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。

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、拼拼金状元谠如数家珍等。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

推广阶段

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。通过面控，不但对于活动有质帮助，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。

[]

**银行妇女节活动方案篇五**

为了感谢长期付出辛勤汗水的全体员工；在三八女节这天体现我行对女员工的特别关爱。同时拓宽大家的业余文化生活，提高员工队伍的凝聚力。解武博世行政人事部利用下午五点半后时间，分别于3月7、8日组织全体女员工进行一次“开心”活动。

经过精心挑选和意见征询，此次活动共为员工安排了四项内容（任选其一）：

1、体育运动；

2、各类小游戏；

3、知识小问答。

4、颁发部分物品、现金、放假、所有女性人员聚餐。

通过此次活动的举办，不仅让长期在一线劳作的员工心情得到了调节，增强集体荣誉感，增进了对我行企业文化的了解；而且使来自五湖四海的员工们了解到解武博世的\'企业发展知识、企业福利、企业内涵等各方面；员工也是可以体会我行对员工关心与支持。

时间人员定位：

我行所有女性人员（合计39名女性人员）。由主管人员于3月6日前上报名单。

第一项体育安排：（跳绳、羽毛球任选其一）

1、各门店人员参加跳绳比赛，每三人一组，优胜者进入下一常

2、由各店主管经理主持活动。3月7日由本店人员在各工作区内举行第一轮淘汰赛。3月8日由博世站举行第二轮至优胜奖的评眩东西门人员一起把优胜人员集中至解武博世站。

第二项游戏安排：（点鼻子、夹珠子任选其一）

1、各门店人员参加点鼻子，每三人一组，优胜者进入下一常

2、由各店主管经理主持活动。3月7日由本店人员在各工作区内举行第一轮淘汰赛。3月8日由博世站举行第二轮至优胜奖的评眩东西门人员一起把优胜人员集中至解武博世站。

第三项知识小问答安排：

1、各门店人员集中在3月8日晚七点钟在博世站二楼会议室举行。

2、由行政人事部人员举行提问式回答。回答人员进行排名，由第一名开始按顺序排名。

**银行妇女节活动方案篇六**

3月8日至3月10日，推出182天/6万起/4、9%女性专属高收益理财产品，通过柜台面向女性存量和增量客户发售，数量有限，先到先得，售完为止。

二、朵朵鲜花送佳人，情深意切感谢您

3月8日对莅临网点办理金融业务的女性客户赠送鲜花一枝，先到先得，赠完为止。

三、资产提升免费观影活动

3月4日至3月10日，青岛银行女性客户金融资产提升达标，可获赠百老汇电影票，具体活动内容详询各网点。

四、“刷卡享优惠”女性专属特惠

活动期间，凡持青岛银行卡的女性客户至以下商户刷卡消费享受免单或5折起的专享优惠。

五、“免费健身青春永驻”女性专属免费健身

3月4日至3月10日，金卡及以上女性客户至英派斯福州路店/香港东路店/正阳路店/贵州路店/东海路店，持本人身份证和青岛银行卡享受每天免费健身一次，每卡仅限一人。

六、欧产发装超优惠，百变心情即时享

3月4日至3月10日，女性客户持青岛银行卡至阳光百货二楼奥丽芙发装店，尊享英国奥丽芙(olive)发装6折起超值优惠。

**银行妇女节活动方案篇七**

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。

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xx万元，网银激活率达到x%，理财销售量同比增长x万元。

3、圆满完成各项业务指标。

20xx年x月x日-20xx年x月x日

所有持我行银行卡、存折的客户和新开户客户。

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xx期，xx天，年化收益率可达x%;财富债券x期，xx天年化收益率可达xx%;样样高收益，等你参与。

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，突出我行员工热情、亲切的服务形象。

由xx负责在网点统一悬挂宣传横幅，宣传展板;由xxx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xxx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。

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。

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。

**银行妇女节活动方案篇八**

历八月十五，也就是阳历20\_\_年9月22日，我们又将迎来我国重要的传统节日——中秋节，这是我们民族一年一度的欢庆盛会，众多朋友聚会、家人团聚也会选择中秋节这样一个具有特殊意义的日子，而他们也会将餐厅、饭店、酒楼作为中秋节聚餐的首选之地。

针对中秋节餐饮消费市场的这一需求，餐厅有必要策划一个中秋节促销活动方案，以吸引更多的中秋节聚餐消费人群前来餐厅就餐，拉动餐厅中秋节经营收入的同时，为中秋节节日欢庆营造良好的喜庆氛围。结合本餐厅的实际情况和中秋节民族传统习俗，为了更好的开展中秋节促销活动，达到中秋节餐厅经济效益与社会效益双丰收，特制定如下餐厅中秋节促销活动策划方案。

一、目标市场分析

本餐厅的顾客主要是中上层人士和政府机关工作人员，但其中也有不少是周边社区的大众消费者，这要求餐厅在提高档次的基础上必须兼顾餐厅周边人群的大众化消费需求。

二、定价策略

1、饭菜基本上可以保持原来的定价，但要考虑和中秋节相关的一些饭菜的价格，可采用打折(建议使用这种办法)或者直接降低价格的办法。

2、针对价格高的饭菜，建议采用减量和减价想结合的办法。

4、其他的酒水价格和其它服务的价格可根据餐厅的实际情况灵活变动，在中秋节的前后达到(但要针对餐厅的纯利润来制定)。

三、营销策略

1、制作专门针对中秋节的套餐，可以根据实际的情况分实惠、中、高三等，有二人餐、三人餐等类型，主题要体现全家团圆，可赠送月饼(价格不需要太高)。

2、如果一家人里有一个人的生日是八月十五日，可凭借有效的证件(户口本和身份证)，在餐厅聚餐可享受8.15折(根据餐厅那个的实际决定)的优惠。建议给他们推荐中秋节套餐。

3、如果手机和固定电话号码尾号是815(广州地区以内)，可凭借有效的证件(户口本和身份证)，在餐厅聚餐可享受8.15折(根据餐厅的实际决定)的优惠。建议给他们推荐中秋节套餐。是餐厅直接联系一下这些人。

4、由于本餐厅暂时没有住宿服务，可和其他的以住宿为主的大型宾馆联合行动，相互介绍客户，这样可以增加客户群，减少一些相关的费用。对这部分客户可用专车接送，同时也建议给他们推荐中秋节套餐。

5、在饭后赠送一些和中秋节相关的小礼物(上面要印上餐厅的名称、电话、地址、网址)。

6、活动的时间定于农历八月十日至八月二十日,也就是公历20\_\_年9月17日至20\_\_年9月27日。

四、推广策略

1、在餐厅的门口附近、火车站、汽车站放置户外广告(户外广告采用喷绘为主，条幅相结合的形式)。

2、电视、街道横幅和报纸广告相结合。

3、可以尝试一下手机短信广告，群发的重点是原来饭店的老顾客，注意要使用适当的语言，主要介绍餐厅的最新活动。

4、网上做个弹除框广告或者比较大的flash动画广告或者是banner。网页动画和图片的处理必须要和营销的内容相符合。

5、也可采用传单广告，但传单的质量必须要高。

注意：以上的广告可同时选择几种，推广的重点在市区，也可向周边的县市推广。广告的受众最低要保证15万人。

五、其它相关的策略

1、保安必须要保证餐厅的安全。

2、对服务员和相关的工作人员采指定一些激励政策，调动她们工作的积极性(以后可以细化这个内容)。

3、在大厅里放一些品位高、优雅的音乐。

4、餐厅厨房需要搞好后勤，在保证菜品标准质量的情况下，菜品出品和上菜的速度必须要快。

5、大厅的布置上不需要太豪华，但要美观大方，表现出中秋节的味道。

六、效果预测

餐厅在切实实施了以上的促销推广活动和为顾客提供了周到服务时，餐厅经营收入最少是平时经营收入的1.5倍以上。

七、其它建议

1、餐厅前台及时与服务员沟通，随时保存一些重点顾客的资料。

2、在争取顾客同意的条件下，把顾客的信息输入数据库(关键是顾客的名字和手机号码)，为以后的推广服务(以后可以细化这个内容)。

3、尽快做好餐厅的网站，网站必须要由专业的人士制作，域名既要简单有要好记，网页的设计上要体现出餐厅的特色，颜色以暖色调为主，主页要一个大的flash动画，还要有新闻发布系统、网上营销系统、顾客留言板、客户论坛、员工娱乐等方面的内容。

**银行妇女节活动方案篇九**

一、活动背景：

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、拼拼金状元谠如数家珍等。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

推广阶段

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。通过面控，不但对于活动有质帮助，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。

[]

**银行妇女节活动方案篇十**

3.8国际妇女节是全世界妇女的节日。这个日子是联合国承认的，同时也被很多国家确定为法定假日。以下是由小编为为大家推荐的银行妇女节营销

活动方案

，希望大家能够喜欢。

活动时间：2024年3月3日—3月16日

活动规则：

一、活动期间全场订单金额累计排名前3位的会员(指使用同一会员账号下单)，可获赠价值260元的智利车厘子一箱(约重2kg)。

二、活动期间全场订单笔数累计排名前8位的会员(指使用同一会员账号下单)，可获赠价值100元的天寿草莓一箱(约重1.7kg)。

三、本次活动全场订单指购买“鑫e购”网上商城自营商户的所有商品(不包含1元秒杀、电影票及杂志订阅等联营商户商品)。

四、所有纳入统计范围的订单以支付且确认收货为准，金额累计与笔数累计两个活动同一会员不可共享。

五、赠品将在活动结束后的15个工作日内安排发放，但由于天气、物流等不可抗力因素造成的延误，敬请客户谅解。

春风送暖，兴业传情。3.8妇女节日渐成为一个倍受商家重视的“营销节日”，为进一步挖掘高端女性客户资源潜力，提升专业服务品质，扩大兴业银行的服务口碑，兴业银行石家庄分行精心制定了从3月5日到3月8日的“三八节” 系列营销活动方案，先后开展了“芬芳三月天、魅力女人节”、“美丽女神养生讲座”、“迎三八美丽肃宁华斯行”等一系列活动，通过主动出击、精心策划、综合运用网点布置、互动营销等营销手段，为广大的女性客户送去了节日的温暖和精彩，让客户感受到兴业银行贴心的个性化服务。

自强路支行以满足客户多元化的金融需求为宗旨,邀请支行30余名高端客户走进具有世界级先进水平的裘皮市场——肃宁县华斯国际裘皮城,通过观看文艺表演、参与优惠打折、购物抽奖、专业导购等形式多样、内容丰富的活动,节日期间，支行抽调业务骨干,在旅游车上，向客户宣传个人理财、安全用卡、反假币等金融知识,解答商户各类问题咨询20余个,最大程度提升高端客户金融服务体验,受到客户赞誉。

胜利北大街支行开展了多项女性专享活动，包括关爱女性的讲座、经络减肥体验活动等。支行邀请了美容院的资深讲师为女性客户讲授关爱女性养生的知识，还免费为客户进行美甲;在穿插养生讲座期间，根据客户的风险承受能力和目前宏观经济环境，免费为贵宾客户量身定制黄金投资方案和2024年理财规划。

体育支行、振头支行、谈固支行根据周边客户的特点，开展了以插花、送花为主题的财富大课堂活动，在与客户的互动中，客户对我行的环境、设施、服务等都很满意，客户对兴业银行持续不断的活动感到温馨满意，来自振头支行的许女士讲:“兴业银行在不断发展壮大的同时，一直回馈社会，为养老金融、公益事业的发展贡献自己的力量，我们也祝愿兴业银行各项业务蒸蒸日上，越办越好。”

客户互动，欢乐无限。活动期间，各支行在营业网点摆放了分行的零售产品宣传海报和设有宣传礼品的展示台，精心布置本次活动的主题宣传栏，并准备了鲜艳的康乃馨花束，整个营业大厅弥漫着浓郁的节日气氛。支行客户经理向客户派发宣传资料，热情介绍本次活动的主题，推广理财知识。3月8日，各二级分行的主题活动也精彩纷呈，在沧州的社区支行、唐山遵化支行，记者看到客户领取护手霜、品尝鲜果的活动热烈开展，活动现场，客户们兴致勃勃，积极互动，使得每一个营业厅现场充满了欢声笑语。为更好地吸引客户和拉近双方的距离，支行还通过led、营业厅媒体向广大女性客户致以节日问候，对符合条件的贵宾客户回馈专属礼品、对办理业务的女性客户开展节日温馨礼品馈赠，此次活动还收集了大量的客户对我行业务发展的建议和反馈信息，为分行今后更好地营销打下了良好的基础。

**银行妇女节活动方案篇十一**

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，‚女人节张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xx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。

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、‚收效甚萠效果。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、‚回报优萠效果，‚合适企业之间的‚联合将是不错的选择。所以，此次活动xx银行可与一家大型商场连锁企业合作(如‚xx)，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xx银行和xx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‚阳光理财萠产品特征，进一步的加深xx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xx银行的企业形象和产品的特色进行设置，如根据xx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、‚拼拼金状元谠‚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xx银行和xx银行的产品。

五、活动推广：

xx银行

推广阶段

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‚面萠詶控,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‚面萠詶控，不但对于活动有‚质萠帮助，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。

**银行妇女节活动方案篇十二**

无

以吸引客户为活动目的，与社区客户互动，进行项目社区文化营造与感受，带动新老客户，提高我行社区银行人气，吸引客户群的关注度，扩大社区银行的影响力与认知度。

1.活动内容

1)体感游戏吸眼球

为 达到吸引新老客户群认识我社区银行，走进我社区银行，特举办此项游戏活动以达到令人瞩目的效果。每周安排固定时段，在我社区银行门口(或能力可及范围内) 开展体感游戏互动项目。此项游戏内容活动方式新颖脱俗，另外又起到一个全民健身的效果，定能吸引路过的客户，而这些驻足的客户，必定有我行正在寻找的客户 群体。另外：参加体感互动游戏的客户需在活动参加详情登记簿上签字留电话以作为我行客户信息来源。

2)当客户吸引人群吸引至一定规模时，可继续开展有奖抢答环节。

到访客户既可体验体感游戏的乐趣，又可参加抢答问题的有奖回馈，宣传定能达到预期效果。

2.交流话题建议

抢答问题建议如下：

银行是哪年成立的?

银行的经营理念是什么?

银行理财产品的产品规格有几种?问题可选择一些针对客户需求方面的。

3.宣传方式

(1)在社区银行周边小区的报箱内投递活动广告;

(2)在社区银行周边小区的电梯内、宣传栏张贴营销活动广告;

(3)通过微信宣传活动信息;

4.活动反馈与跟踪销售行动计划

根据活动开展情况，由现场人员总结客户回答问题情况进行分析，有针对性的服务客户。对于参加游戏互动的客户，待游戏结束之后再进行有针对性的深度挖掘。

1.目标客户

目标客户包括：社区银行周边小区通过宣传慕名而来的到访客户，以及当天老带新客户;

2.客户组织

约访的新老客户当日来我我行，由接待人员进行简单了解后进行分流引导，咨询客户带到咨询区，参加游戏客户带至游戏区登记，游戏开始时间由固定人员讲述游戏方式及注意事项后开始互动游戏和抢答游戏，对于回答正确我行问题的客户给与渤海银行专属纪念品。

1.时间

社区银行开业后的节假日或法定休息日均可

2.地点

我行社区银行门口(或能力范围可及内)

(请详细列出各项费用名称，单价，数量，总价等)

xx体感游戏机x台

纪念品xx份(可用我行现有水杯或其他)

平板电视x台(社区银行应自有此设备)

1.通过本次活动预计带来的业务量

业务量不敢保，人气量肯定暴增

2.通过本次活动预计带来的影响

预期影响给客户留下深刻印象的同时，配合理财及储蓄产品的销售，大幅增加网点存款和业务量。

1.活动策划人：x人

职责：安排现场分区接待客户以及设备调试等流程分配

2.活动协调人：x人

职责：接待来访客户并做好推广解释工作

3.活动现场负责人：x人

职责：负责一切当日活动细则

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