# 2024年银行妇女节活动方案创意 银行妇女节活动方案(精选13篇)

来源：网络 作者：梦回唐朝 更新时间：2024-12-31

*方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。银行妇女节活动方案创意篇一3月8日至3月1...*

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

**银行妇女节活动方案创意篇一**

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。万怡瑜伽/免费体验周;燕之屋/堂吃半价(每人限一盏);蕉叶泰餐/甜品半价;良子足疗二免一;开发区巴黎春天spa会所/半价体验周;胶州华尔兹西餐/饮品半价;钱柜ktv/折后送果盘;北部湾大天然海鲜/含海鲜8.3折;国敦飞鸿楼/菜金7折;由由正品海鲜肥牛火锅/全单8.5折;清谷韩国料理/菜金8折;开发区世贸海悦大酒店/中餐8.5折/西餐8折;海天美晶影楼/写真7折;傅军造型城阳即墨六店同享美发8折/产品8.5折;京焰云南菜/小乔湘菜金7.8折/女士再送饮品;莱西悦海喜来酒店/全单9.5折;紫霞门韩料/烤拌牛排肉套餐满两人7折。详询88671235。

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，详询4000053218。

**银行妇女节活动方案创意篇二**

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。

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创意篇三**

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。

**银行妇女节活动方案创意篇四**

1、引导幼儿根据自己对超市中货物的调查及与妈妈的讨论，到超市为妈妈购物

2、帮助幼儿积累用钱购物的经验。

我为妈妈选礼物的调查表;10元人民币

一、经验回顾：

2、我们还带着自己的调查表回家与妈妈举行了讨论，准备给妈妈买些什么礼物?

3、今天我们将带着10元钱到超市为妈妈选礼物，你们都准备好了吗?

二、超市购物——我为妈妈选礼物：

1、幼儿根据自己在超市的调查表和对妈妈的调查，在超市中为妈妈选礼物

2、可以是大价格的一件礼物，也可以是小价格的2-3件礼物

4、鼓励幼儿遇到困难时互相商量讨论解决

三、分享交流：

1、回园后验证幼儿所买的礼物是不是调查表上要求的

2、所选礼物的价格是否在10元之内?

送礼物给妈妈;送一句祝福的话给妈妈;为妈妈做一件力所能及的事情。

系列活动反思：第一个活动的记录要求大多幼儿都能达到，孩子的记录能力是个关键。如何提高个别幼儿的记录能力是一个难题。下次活动前要针对个别幼儿，学习一次使用简易的符号来表示。第二个活动开展前，我认为取得超市员工的理解和支持是很重要的，一定要在事先做好沟通。此次我们前去超市购物，第一批孩子受到了营业员的冷谈对待。这是我们要深思的问题。

中班三八节活动

活动名称：采访大肚子妈妈(远足活动)

适合主题：三八妇女节活动

适合年龄：中班

活动背景：一年一度的三八国际妇女节又到了，为了能让孩子更了解这个节日的缘由与意义，大致了解自己小时候的情形，知道妈妈的辛苦与不易，我们组织中班幼儿来到卢湾区妇幼保健院看望大肚子妈妈和小宝宝，让他们通过与大肚子妈妈的近距离接触，提问等来增加了解。在这之前，我们也给每个孩子下发了“我的好妈妈”的调查表，让幼儿通过与妈妈的沟通交流，了解自己的妈妈，体会妈妈对自己的关心和爱护。

**银行妇女节活动方案创意篇五**

“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。

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。

“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。

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、 广告化妆境、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。

**银行妇女节活动方案创意篇六**

三八妇女节是世界传统节日，为体现我行对员工的特别关爱，同时丰富广大员工的业余文化生活，提高员工了队伍的凝聚力，我行将举办三八节娱乐活动，望广大员工积极参加。

所有在职员工

1.拔河比赛

(1)分队规则。共分以下6个队，每队10位员工，最多2名男员工。

一队：车缝1队、二队：车缝2队三队：车缝3队、四队：装配1队

五队：装配2队、六队：联合队(喷油、裁床、货仓、后勤、人事)每队设队长一名，负责代表本队参加分组抽签等。

(2)比赛规则我行三八妇女节活动1)比赛分淘汰赛、半决赛和决赛等三个赛程。

2)比赛分组及比赛首场的站位选择由各队队长抽签决定。

3)淘汰赛：6队抽签分成3组。每组比赛采用三局两胜制，每局后双方交换场地。当两局获胜者即分出胜负。每组获胜者进入半决赛。

4)半决赛：三组淘汰赛的获胜者进入半决赛。三队进行抽签分组，其中一队轮空而直接进入决赛，另外两队按三局两胜制进行拔河比赛，获胜队进入决赛。

5)决赛：采用三局两胜制，胜者为总冠军。

6)冠军奖金500元/队、亚军奖金300元/队、第三名奖金200元/队、其它参加的队伍发小礼品1个。

2.背妻比赛

(1)分队规则。员工自由组队，可以夫妻(夫妻一方可以非本厂员工)，男女朋友(只限双方是本厂在职员工)，或是男女同事，总数10队。

(2)比赛规则

1)参赛者围绕a2栋楼跑一圈，先到终点者即为优胜。

2)比赛过程中女方身体任何位部位不能接触地面，姿势可以自由选择。

3)如果比赛中女方不慎落地，该组选手将被罚在时间上加上15秒。

4)冠军奖价值188元可儿娃娃1个、亚军奖价值118元可儿娃娃1个、第三名奖价值88元可儿娃娃1个、其它参加的队伍发小礼品1个。

3、游戏

1)套圈游戏

2)贴鼻子游戏

3)投球游戏

4)敲锣游戏

以上游戏设置均不同的奖品。

**银行妇女节活动方案创意篇七**

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、 广告化妆境、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。

**银行妇女节活动方案创意篇八**

深入贯彻党的十九大精神，高举中国特色社会主义伟大旗帜，以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，全面落实科学发展观，围绕“加快有效发展、构建和谐职旅”主题，进一步宣传男女平等的基本国策，建设先进性别文化，大力宣传公司各岗位涌现出的先进女员工集体和个人，积极开展主题鲜明、内容丰富、形式多样的纪念活动，激励女员工立足岗位、争奉献、建功业、求进步、谋发展，为推进职工国旅和谐稳定发展做出新的贡献。

1.高度重视，全员参与。各部室负责人要高度重视此次“三八”主题活动，鼓励本部室员工积极参与各项活动，做好各项准备工作。

2.选树典型，表彰先进。此次“三八”先进工作者评比活动，要把在各条战线上取得优异成绩的女工评选出来。评选出来的女先进工作者要有群众基础、有效益、有实绩。

(一)活动时间：3月2日-3月13日

(二)活动安排：

1.组织女职工健康体检。为保障女工的健康权益，做好疾病预防，提高女工身体素质，在三八期间，组织全体女工进行妇科检查。

2.开展各项先进女员工评比活动。

(1)爱岗敬业女标兵。2名。由各部门负责推荐1-2名政治坚定，作风优良、立足岗位、勤奋好学，吃苦耐劳，进步较快，为部门和公司发展辛勤耕耘的女员工。

(2)先进女工工作者。1名。由工会推荐确定的认真学习贯彻党的精神，忠实践行“三个代表”重要思想，热爱女工工作，热心为女职工服务，能结合本单位实际创造性地开展工作，切实维护女工合法权益的女工工作者。

(3)女劳动模范。1名。由各部门负责推荐、工会确定的政治坚定、作风优良、在管理和基层服务工作中有突出表现，在公司两个文明建设中起标杆和模范作用的女员工。

以上各项先进女员工评比，需上报有关事迹材料至综合办公室。

3.积极开展爱心帮困活动。“三八”活动期间，工会组织要走访贫困女工家庭，特别要关心女员工中患有特殊疾病、单亲困难家庭，及时了解她们的困难，通过各种渠道帮助解决困难。工会干部及各部门负责人要带头与困难女员工结对子，从精神上、物质上给予力所能及的关心和帮助，让她们充分感受到女工组织的温馨、职旅大家庭的温暖。

**银行妇女节活动方案创意篇九**

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创意篇十**

为了感谢长期付出辛勤劳动的女同胞们，体现我行对女员工的特别关爱，提高员工队伍的凝聚力。值此国际妇女节来临之际，县分工会小组决定，在“三八”妇女节当天组织一次女性团队活动。

美丽女人节，携手月轮崖

20xx年3月6日，上午8：30--下午5：00

安仁县分我行全体在职女性，共计40人，详见《附件》。

上午8：30统一到我行集合，乘坐中巴车前往月轮崖，到达月轮崖，全体人员参观游览月轮崖古庙听僧人讲述神奇传说，在寺庙吃完斋饭，集体合影，沿山路踏青，返回县城。

途中穿插小游戏：

一路欢歌

魅力展示

快乐分享

幸运猜猜

租车：700元

小礼品：300元

矿泉水及小零食：300元

吃斋饭：1000元

合计：2300元

1、为了便于组织，仅限我行内部女性同胞参加活动，不得携带亲朋好友。

2、请全体人员按我行约定时间上车，如有特殊原因不能参与本次活动，请提前向综合部请假。

请全体女同胞精心装扮漂亮，以最靓亮的姿态，最愉悦的心情去感受春天，度过属于自己的节日。

**银行妇女节活动方案创意篇十一**

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创意篇十二**

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创意篇十三**

阳春三月，暖意融融，绿上枝头，生机勃发。喧嚣的元宵节刚刚结束，又迎来了一年一度的“国际三八妇女节”。为丰富我教委全体女教职工的业余文化生活，展现女教工的精神风貌，倡导健康向上的生活方式，经教委工会研究，特举行“我运动、我健康、我快乐”女教工趣味活动，希望各单位工会组织报名，务必使每一位女教职工都积极报名参与。现将具体事宜通知如下：

活动时间：20xx年3月日午点到点

活动人员：西董教委中学、小学、幼儿园的全体女员工

活动地点：小学田径场

活动项目：比赛设一分钟单人跳绳、一分钟单人踢毽子、3000米健步走三项。要求每位教职工限报一项。

1、单人一分钟跳绳比赛

活动规则：每位参赛女员工的跳绳时间为1分钟，跳绳过程中可以停顿，以一分钟结束时的总次数为个人的最后成绩，按跳绳总次数多少颁发一、二、三等奖。

活动道具：短绳(自备)、秒表。

比赛裁判：6人(待定)

2、单人一分钟踢毽子比赛

活动规则：每位参赛女员工的踢毽子时间为1分钟，踢毽子过程中可以停顿，允许在设定范围内移动，以一分钟结束时的总次数为个人的最后成绩，按踢毽子总次数多少颁发一、二、三等奖。

活动道具：毽子(自备)、秒表。

比赛裁判：6人(待定)

3、3000米健步走

活动规则：每位参赛女员工必须是走完3000米，否则将被视为犯规，取消参赛资格。参赛员工根据名次颁发一、二、三等奖。

活动道具：秒表。

比赛裁判：6人(待定)

：三个项目同时进行。(或者是(按照项目顺序依次进行比赛))。

未尽事宜另行通知。

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