# 最新促销活动推广方案(优秀11篇)

来源：网络 作者：雪海孤独 更新时间：2025-07-23

*为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。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。以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。促销活动推广...*

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。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。以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

**促销活动推广方案篇一**

xx大厦至20xx年正式销售至今共销售全部住宅共271套，可售房源104套，目前可售房源分布情况为：159-166平方米占总可售房源46%，楼层分布均为13层以上，82-137平方米占可售房源54%，楼层分布为18层以上，由此看出目前可售房源在大面积及高楼层上，在预售许可证已经拿到的情况下，针对目前市场情况及现有情况，做出开盘方案。

**促销活动推广方案篇二**

11月1日——-12月1日五，前期宣传：

1、活动开始前两个星期，在客户群内公告通知；（备注客服电话）。

2、活动开始前一个星期，在xx网打出活动的通知；（备注客服电话）。

3、制作活动宣传单，在活动开始前的两个星期发给目标客户。

**促销活动推广方案篇三**

借助公司上市周年庆，推出感恩回馈，赠送老客户教育金、新客户助学金抵房款的活动，结合媒体，广告宣传，通过活动，增加公司美誉度。

结合活动对老业主进行回访，交流感情，传达项目优惠信息，引导客户加入盛客通，促进项目销售。

**促销活动推广方案篇四**

xx网，全球首创订单营销平台，致力于为广大中小企业提供最新的需求信息，普及新的网络营销理念，让更多的中小企业通过电子商务平台来做大做强为己任，让网络营销真正的成为企业的营销利器。它由河南xx网络技术有限公司（以下简称xx公司）创建，总部xx（中国）网络技术有限公司设在香港。

xx网从创建以来，就受到社会各界的瞩目，“一站式”的网络营销方案更是得到了客户的广泛认可。为了回馈客户一直以来的支持和信任，建立一个良好的合作环境，xx网在这个金秋十月推出了回馈老客户优惠活动。

**促销活动推广方案篇五**

11月25日。

全球感恩节，兴隆大厦感恩日——感恩大礼送给你！

感恩行动，真情摇奖，100份感恩大礼送给你！

11月18日——11月24日，在兴隆大厦累计购物100元的顾客就可以换取感恩节摇奖券一张，参加11月24日感恩节当天感恩节晚会后的摇奖活动，奖品为价值200――xx元不等的100份时尚感恩大礼。

奖项设置：

1、感谢母亲大礼，创维高清电视。

2、感谢父亲大礼，海尔时尚冰箱。

3、感谢恩人大礼，安吉尔饮水机。

4、感谢丈夫大礼，飞利浦剃须刀。

5、感谢妻子大礼，松下时尚洗衣机。

6、感谢孩子大礼，千岛时尚mp4。

7、感谢亲人大礼，亚都时尚加湿器。

8、感谢同学大礼，格兰仕微波炉。

9、感谢朋友大礼，康宝消毒柜。

10、感谢恩师大礼，三星时尚数码相机。

每项大礼各十份。

【活动内容二】感恩会员，免费摇奖。

20xx年11月25日，兴隆大厦、兴隆大厦二百、兴隆大厦三百会员顾客凭年度积分可免费领取数量不等的感恩节摇奖券。钻石卡会员10张、金卡会员6张、10000--xx0分积分会员4张、5000――10000分积分会员3张、xx――5000分积分会员1张。

【活动内容三】感恩商品，真情巨献。

11月24日感恩节，大厦各楼层充分引导商品节日礼品的概念，营造浓烈的感恩的消费氛围，创造销售高峰，开展一系列丰富多彩的商品营销推广活动。

感恩节引导商品感恩对象为。

1、感谢母亲；

2、感谢父亲；

3、感谢恩人；

4、感谢丈夫；

5、感谢妻子；

6、感谢孩子；

7、感谢亲人；

8、感谢同学；

9、感谢朋友；

10、感谢恩师。

【活动内容四】感恩宣言，真情演绎。

1、致盘锦市民一封感恩信，通过报纸、广播电台等媒体及大厦内部宣传手段表达企业感恩节感谢顾客、感谢社会及借节表达人与人之间亲情、友情、爱情的感恩真情。

2、11月24日晚举办“真情爱你感恩宣言”晚会。整场节目以感恩、感谢、感激为核心，体现祝福、关爱、欢乐的内容；晚会同时现场摇出100份感恩大礼。

3、11月24日当天，大厦门外举办感恩签名大行动，顾客可在百米长卷上留下自己对亲人、友人、爱人的祝福，此长卷在楼外长廊上展出。

4、通过员工配戴特制感恩节小胸牌、商场做“感恩节快乐“的心型汽球、顾客购物赠送特制感恩卡等氛围的`营造、渲染感恩的.浓烈氛围。

5、感恩节当天楼内播放《感恩的心》等各种关于感恩、感谢为主题的歌曲；迎宾词以感恩概念为主。

**促销活动推广方案篇六**

“双12”购物狂欢节，已经成为中国，乃至世界范围内最具影响力的消费节日之一。而每一位商家，每一位消费者，才是这个舞台的真正主角。20xx，我们将邀请更多品牌和实力商家共同参与，以您的独特方式，导演一场品质购物的狂欢盛典！

20xx年的“双12”，张掖市本土商家也将积极响应，大力发展本土电子商务，以实现由传统行业到电子商务的转型，努力把电子商务培育成我市乃至我省经济发展的新增长点，推动我市特色产品、农副产品及文化旅游产品外销，促进我市特色优势产业发展。我市也将鼓励个体工商户、创业者投入电子商务领域，提供更多就业岗位的同时，大力培养电商人才，以实现大学生和失业人员的创业再就业。

20xx年的“双12”，张掖万众商城也将在其中扮演着重要角色，作为由张掖市政府重点扶持的张掖本土最大的电子商务网购平台“万众商城”及小九城市wifi，将填补张掖本地网购狂欢节的空白，让张掖人真正体验在家门口网购的新时尚。

在“双12”到来之际，张掖市本土商家借此机会，将于xx月xx日举行“双十二张掖本土购物狂欢节”，狂欢节将打出“超优惠”、“真特价”、“免费送”等活动来引人关注，将电子商务理念深入人心，推动张掖电子商务的飞速发展。

主办方：张掖市商务局、张掖市人力资源与社会保障局。

承办方：张掖市焱晶电子商务有限责任公司、张掖市瑞景科技有限责任公司。

协办方：甘州电视台、甘州广播电台、张掖圈子、百度张掖吧、大漠户外、号角户外等。

20xx年xx月xx日开幕。

张掖市中心广场。

1、宣传造势。

新闻发布会。

网络宣传、报纸、dm广告。

汽车车贴巡街宣传。

2、市场造势。

打造张掖市首家电子商务创业孵化基地，免费开设电子商务创业培训班；免费为所有培训班商家建站并提供专业的运营指导、技术指导等全面周到的`后续服务。

1、准备流程。

活动展示平台：张掖万众商城、小九智慧城市wifi、微官网。

**促销活动推广方案篇七**

二、活动主题：老客户回馈活动。主要面向财富大厦项目已来电来访老客户，包括品鉴鸡尾酒和礼品馈赠、幸运抽奖。

三、活动目的：

1、通过主题沙龙的形式将意向客户聚集在一起，一方面增加现场人气，另一方面通过现场促销政策促成客户成交。

2、将顶级鸡尾酒的品鉴结合到财富大厦，给客户留下高端品质生活的深刻印象，提升客群对财富大厦的信心和好评。

四、前期准备。

1、老客户邀约。6月23日起，由置业顾问邀请来电来访老客户参加鸡尾酒品鉴活动。要求客户活动前到售楼中心领取邀请函，或活动当天联系置业顾问，由置业顾问交付。

说辞：某某先生/女士，我是财富大厦的置业顾问某某某。财富大厦将于本周六下午1点举办老客户回馈活动，现场有鸡尾酒品鉴和幸运大抽奖，到场就有精美礼品相送，现场签约还有幸运大抽奖。邀请函我帮您留好啦，您周六上午一定要来呀。

如果客户有驾车无法喝酒的疑虑，则说明现场有无酒精鸡尾酒，其次可以醒酒后再开车。

2、宣传推广。

报广：6.26日（周四）在今日文登整版版加以宣传，加大财富大厦活动的曝光率。

3、嘉宾邀请。甲方可邀请合作伙伴等参加酒会。邀请媒体参加酒会，如今日文登、文登电视台。

五、案场布置及物料。

1前台改造为吧台，摆放高脚椅。

2抽奖区设置“财富大转盘”，增加活动趣味性。

3案场原本只有4张会客桌，建议增加6张（其中4张桌子用于谈客，设4椅，剩余2张圆桌设6椅），再加上高脚椅3张，活动当天容客量可达39人（不计谈客区，图片仅作示意）。

4调酒师以专业形象现身，将给客户留下好印象。

5前台酒杯的摆放。

6冷餐区点心水果摆放。

五、活动流程。

**促销活动推广方案篇八**

xx县xx银行为感谢广大客户对我行xx银行业务的支持与厚爱，开展“xx”专项营销方案。具体方案如下：

20xx年9月x日----20xx年9月x日。

我行xx卡的客户。

（1）活动期间我行xx借记卡开通微信银行绑定我行xx卡的用户均有机会赢得x元话费奖励（前x名）。

（2）凡9月x日绑定的客户均可得到移动电源一个。

凡第x名及第x名绑定的客户可得到迷你音箱一个。

以上两项我行员工参与无效。

（3）凡绑定我行xx卡的客户（含x月之前绑定的客户）均可参加幸运大转盘抽奖活动。奖品设置：

一等奖x名，高档电锅一个。

二等奖x名，移动电源一个。

三等奖x名，x元话费。

特别大奖：凡第x名及x名中二奖的客户可得价值x元品牌床上用品。

（4）凡x月x日开通我行手机银行且成功转账x次的客户均可得到移动电源一个。

中一、二等奖及相关宣传品的\'客户，由中奖人带身份证、中奖的手机到x县xx行电子银行部领取，三等奖在活动结束后由我行从后台统计直接汇入中奖人账户。

在法律允许的情况下，活动方案的最终解释权为x县xx银行所有。

**促销活动推广方案篇九**

为答谢公司客户长期以来对三叶草坪的支持与厚爱，在结合20××年年度回馈客户方案的基础上，经过近一个月的广泛征询客户意见后，三叶体育隆重推出20××年年度回馈客户方案，详细活动如下：

20××年1月1日-20××年12月31日。

所有国内外新老客户。

公司所有系列产品。

方案一、春江水暖闽南游。

1、旅游时间：20××年5月9日-20××年5月11日。

2、旅游地点：闽江、鼓山、开元寺。

3、入团基础：20××年1月1日至4月30日累计订单满5000平方。

方案二、品太湖之鲜，赏灵山胜景，美年大健康。

1、活动时间：20××年10月3日-20××年10月6日。

2、活动地点：太湖、灵山大佛、美年健康体检中心。

方案三、同成长，共进步。

1、年度累计采购草坪面积达15000平方，即赠送人造草坪半自动冲砂机一台。

2、年度累计采购草坪面积达30000平方，即赠送半自动人造草坪梳理机一台。

把看似不可能实际是可能的事情，通过我们共同全力以赴使之成为现实，这就是奇迹！

300万平方我们20××年的年度指标，三叶人愿与所有的合作伙伴一起成长，共享辉煌！

祝公司所有的新老客户20××年生意兴旺，事业发达！

三叶体育拥有本年度回馈方案的解释权，更详尽咨询请致电。

**促销活动推广方案篇十**

6月28日下午13:00。

老客户回馈活动。主要面向财富大厦项目已来电来访老客户、包括品鉴鸡尾酒和礼品馈赠、幸运抽奖。

1、通过主题沙龙的形式将意向客户聚集在一起、一方面增加现场人气、另一方面通过现场促销政策促成客户成交。

2、将顶级鸡尾酒的品鉴结合到财富大厦、给客户留下高端品质生活的深刻印象、提升客群对财富大厦的\'信心和好评。

1、老客户邀约。6月23日起、由置业顾问邀请来电来访老客户参加鸡尾酒品鉴活动。要求客户活动前到售楼中心领取邀请函、或活动当天联系置业顾问、由置业顾问交付。

说辞：某某先生/女士、我是财富大厦的置业顾问某某某。财富大厦将于本周六下午1点举办老客户回馈活动、现场有鸡尾酒品鉴和幸运大抽奖、到场就有精美礼品相送、现场签约还有幸运大抽奖。邀请函我帮您留好啦、您周六上午一定要来呀。

如果客户有驾车无法喝酒的疑虑、则说明现场有无酒精鸡尾酒、其次可以醒酒后再开车。

2、宣传推广。

报广：6.26日（周四）在今日文登整版版加以宣传、加大财富大厦活动的曝光率。

3、嘉宾邀请。甲方可邀请合作伙伴等参加酒会。邀请媒体参加酒会、如今日文登、文登电视台。

1前台改造为吧台、摆放高脚椅。

2抽奖区设置“财富大转盘”、增加活动趣味性。

3案场原本只有4张会客桌、建议增加6张（其中4张桌子用于谈客、设4椅、剩余2张圆桌设6椅）、再加上高脚椅3张、活动当天容客量可达39人（不计谈客区、图片仅作示意）。

4调酒师以专业形象现身、将给客户留下好印象。

5前台酒杯的摆放。

6冷餐区点心水果摆放。

**促销活动推广方案篇十一**

为回馈客户多年来的支持，银行在中秋节举办相关回馈活动，制定。

一、活动主题:“金秋营销”

本次活动以“金秋营销”为主题，旨在向高中端客户和大众客户表达银行与之分享耕耘硕果、共创美好未来的真诚愿望，传播银行个人银行业务以客户为中心、致力于实现银客“双赢”的经营理念。各行可在此基础上，根据本行的活动特色，提炼活动主要“卖点”作为副题。

二、活动时间:20xx年9月1日-9月31日。

三、活动目的:。

四、活动内容。

活动主要包括以下内容:。

(一)“金秋营销产品欢乐送”优惠促销赠礼活动。

为鼓励意向客户购买产品，促进银保保费规模的迅速增长，同时保持和提升邮政保险的竞争优势，特开展以下优惠促销赠礼活动:。

1.“金秋营销.自助服务送好礼”

(1)凡在活动期间办理银保产品的客户，可获得价值200元的礼品一份。签约即送，一户一份，先到先得，送完为止。

活动礼品由各行自行购置。

各行应根据当地实际情况，积极筛选3-4个大型商场、高档宾馆、高档饭店等消费交易量大的特约商户，对当天消费达到标准的客户采取现场赠礼的方式，提升活动的轰动效应。

3.“金秋营销.速汇通优惠大放送”

活动期间，速汇通汇款手续费优惠20%幅度。

(二)“金秋营销.产品欢乐送”网点个银产品展示及优质服务活动。

以营业网点为单位开展“金秋营销.产品欢乐送”优质服务及个银产品的展示活动。活动主要内容有:。

1.营业网点统一悬挂宣传横幅，张贴和摆放省分行下发的营销活动海报以及活动宣传折页(近期下发)，以新颖、丰富的视觉感染力，吸引客户关注。

2.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。

3.活动期间，网点须设专门的宣传咨询台并配备导储员，加强动态推介，引导客户使用我行提供的自助渠道办理普通存取款和缴费业务，积极做好相关兑奖工作。

4.积极开展网点优质服务工作，提高速汇通等业务的柜台服务质量，加强柜台人员与客户的交流，切实提升网点服务形象。

5.切实做好对客户的绿色通道服务，严格按照有关要求向客户提供优先优惠服务，为客户营造良好的节日服务环境。

(三)“金秋营销.产品欢乐送”社区活动。

1.扩大社区营销渗透面，密切社区关系，按计划稳步推进社区营销工作。

2.抓住中秋节和国庆节的有利时机开展“金秋营销.产品欢乐送”社区营销活动，稳步推进第二阶段社区营销工作。通过社区金融服务网点优质服务、户外展示、社区金融课堂、营销小分队社区宣传等各个方面密切结合，全方位树立我行的社区服务形象，加强社区金融服务网点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.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。

(1)积极拓展速汇通业务。

9月、10月为学生入学或新生报到高峰期，各行可以开展凭学生证或录取。

通知书。

享受汇款优惠的营销活动，吸引学生客户群体，拓展教育社区市场业务;对城市中汇款频率较高的人群，如商业社区经商人员、外出务工群体等，积极开展社区营销活动，提高营销活动的有效性;对潜在的汇款大户及有异地代发工资需求的全国性、跨区域企业，各行可以通过公私联动进行一对一营销，争取导地代发工资等批量汇款业务。

(2)切实促进个人储蓄存款业务。

9月、10月个人存款的目标社区应确定为校园社区和批发市场等商业社区，切实抓住学生学费缴纳以及商业交流频繁的季节特点，大力吸收储蓄存款。抓住国庆节期间股市休市的商机，重点营销“个人通知存款”，抓住新生入学的时机，重点营销“教育储蓄存款”，营销宣传中要注意突出我行通知存款助理财、教育储蓄可只分两次存入的创新优势。国庆节期间，各行要做好安排，活动期间，各行要安排专人值班，妥善处理客户投诉或满足客户的特殊需求。

(3)有效发展个人汽车贷款业务以及各项个人消费信贷业务。

推进集团客户购车服务合作;同时加强与人保财险公司以及汽车经销商的沟通合作，加大对集团客户资源的拓展力度，促进个人汽车贷款业务稳步增长。

在活动期间，各行要加快业务受理的效率和审批速度，在规范操作的基础上力求为客户提供便捷高效的服务。

(四)“金秋营销.产品欢乐送”活动。

以本次活动为切入点，通过建立客户回访制度、了解客户节日需求，充分利用合作单位的服务功能向客户提供全方位贵宾增值服务;同时抓住高端客户“十·一”期间有闲暇考虑个人或家庭的财务规划问题的有利时机，向高端客户推介个人理财业务,进一步提高乐当家理财服务的吸引力。主要内容有:。

1.活动期间，各行采用信函方式或人工送达方式向客户发送省分行统一制做的一张节日贺卡，并同时准备一定金额的礼品。礼品袋由省分行统一制作下发，礼品由各行自备。

2.联合本地餐饮、娱乐等行业的高档合作机构在活动期间向持有我行卡的客户提供打折优惠;联合机场、车站等交通部门向我行客户提供贵宾服务。

3.国庆节期间，客户外出较多，各行要确保理财中心、理财专柜和客户专窗正常营业;同时组织营业网点、个贷中心等经营机构切实落实客户绿色通道服务和各项优先优惠服务，为客户营造良好的节日服务环境;另外要密切协作，严格执行“漫游服务”标准,确保总行v客户在全国范围内能够得到专门服务，兑现乐当家的品牌承诺。

四、活动目标。

通过本次系列活动，全行个人银行业务力争在9月份实现以下目标:。

1.客户新增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;。

4.自助设备存取款及其他代理业务交易量比9月份增长10%。

5.圆满完成各项业务指标。

一、活动思路及目的。

2、加强项目的形象宣传，及项目品牌的影响力;。

4、增进项目圈子的凝聚力，答谢客户支持。

二、活动主题:中秋月·邻里情——·天中豪园中秋节感恩答谢酒会。

三、活动时间:9月12日(周五，农历八月十三日)下午5:00-8:35。

四、活动地点:天龙酒店宴会厅(须要可容纳250人就餐，配套音响、话筒设备齐全)。

五、活动参与人员。

1、认筹客户及部分诚意度极高的未认筹客户。

2、天中晚报、驻马店日报、驻马店房地产信息网、驻马店电视台等媒体记者(文字+摄影)。

3、\*\*公司、国基公司、设计院及德邻公司代表。

六、参与方式。

1、客户:由销售组以电话通知的形式邀请客户到营销中心领取邀请券。

2、媒体:由开发商以电话以及发。

邀请函。

形式邀请。

备注:制作出邀请券放置营销中心，共分三联，凭第一联入场，第二联抽大奖，第三联领取月饼礼品。每张邀请券限带2人(一张最多3人参加)，总人数控制在180-230人左右。

七、活动形式:自助冷餐酒会+互动游戏+表演+抽奖+隐性项目推介。

八、活动内容及流程。

时间。

节目安排。

备注说明。

5:00。

客户陆续到场并签到。

安排背景音乐，同时发放项目最新的折页，来宾签字将采取在签字板签字的形式，同时为签字的来宾在签字板前照相留念，既可以增加此次酒会的重要性，又可以体现人性的归属感。此签字板在本次活动过后可裱起来放在销售中心作为纪念，以展示项目的社区和谐氛围。来宾签字后同时将抽奖卷放进抽奖箱。

6:00。

开场演员演唱《花好月圆》。

掀起现场之节日气氛。

6:05。

主持人致开场。

欢迎词。

6:08。

\*\*公司代表及客户代表致辞。

邀请一位客户代表本次酒会的来宾与开发商共同致辞，在增进双方共识的同时突出发展商对客户的尊重;客户代表及发言由发展商安排。

6:10。

主持人公布活动主要内容。

主要概述有奖互动游戏及抽奖之信息。

6:15。

节目表演。

豫剧及流行曲等共2首，推高现场气氛。

6:25。

\*\*公司代表讲话，宣布冷餐会开始并祝酒。

介绍片区及项目未来远景描述，表达对客户支持的感谢。

6:30。

歌舞表演。

音乐演奏表演、歌曲演唱等共5个表演，让主办方与客户在愉快中交流及进餐。可邀请客户即兴表演。

6:50。

互动游戏。

中秋有奖猜谜。

7:10。

国基公司代表讲话及第一轮砸奖。

讲述承建商资质、项目工程质量及工程进度。抽奖3份，被抽中人员上台砸奖(模仿央视砸金蛋游戏)，国基代表颁奖。

7:25。

互动游戏。

中秋有奖猜谜以及项目知识问答。

7:45。

趣味表演及歌舞表演。

各一个表演，增加现场欢笑声。

8:00。

规划设计院代表讲话及第二轮砸奖。

讲述建筑设计理念，所能提供给居住者的优越品质生活。抽奖5份，规则同前次，设计院代表颁奖。

8:15。

独唱。

2首，第一首演员独唱，第二首可邀请现场观众共同即兴表演。

8:25。

\*\*公司代表介绍最新销售政策，第三轮砸奖。

宣布项目最新优惠政策。抽奖8份，规则同前次，代表颁奖。

8:35。

共同歌唱《朋友》，活动结束，客户领取礼品。

由主持人及演员领歌，在欢乐中结束活动。

备注:。

餐饮费标准:建议为80元/人，总费用预计为200×80=16000元(需要最后与酒店方面落实)。

值纪念抗日战争胜利71周年，警示后人铭记9月3日为抗战胜利纪念日之际，沛县农商行为感谢广大客户对我行电子银行业务的支持与厚爱，开展“珍爱和平中秋有礼”专项营销方案。具体方案如下:。

一、活动时间。

20xx年x月x日----20xx年x月x日。

二、活动对象。

我行圆鼎卡的客户。

(1)、活动期间我行圆鼎ic借记卡开通微信银行绑定我行圆鼎卡的用户均有机会赢得10元话费奖励(前200名)。

(2)、凡9月3日绑定的客户均可得到移动电源一个。

凡第70名及第93名绑定的客户可得到迷你音箱一个。

以上两项我行员工参与无效。

(3)、凡绑定我行圆鼎卡的客户(含8月之前绑定的客户)均可参加幸运大转盘抽奖活动。奖品设置:。

一等奖20名，高档电锅一个;。

二等奖100名，移动电源一个;。

三等奖300名，10元话费;。

特别大奖:凡第70名及93名中二奖的客户可得价值500元品牌床上用品。

(4)、凡9月3日开通我行手机银行且成功转账2次的客户均可得到移动电源一个。

四、特别说明:中一、二等奖及相关宣传品的客户，由中奖人带身份证、中奖手机到沛县农商行电子银行部领取(总行六楼、汤沐路汽车站西)，活动方案(1)及三等奖在活动结束后由我行从后台统计直接汇入中奖人账户。

五、在法律允许的情况下，活动方案的最终解释权为沛县农商银行所有。

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