# 最新电影院活动策划方案怎么写(四篇)

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2024-06-16

*为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。电影院...*

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**电影院活动策划方案怎么写篇一**

5月20日，网络情人节是信息时代的爱情节日，定于每年的5月20日和5月21日。该节日源于歌手范晓萱的《数字恋爱》中“520”被喻成“我爱你”，以及音乐人吴玉龙的网络歌曲中“我爱你”与“网络情人”的紧密联系。后来，“521”也逐渐被情侣们赋予了“我愿意、我爱你”的意思。“网络情人节”又被称为“结婚吉日”、“表白日”、“撒娇日”、“求爱节”。

在这个年轻化、精神化和含蓄化的节日里，“520（521）1314我爱你（我愿意）一生一世”是其经典数字语录，吴玉龙的《网络情人》为节日主打歌。这两天，人们通过（手机移动、pc传统）互联网络（以微信、qq、微博、论坛等为平台）或手机短信大胆说（秀）爱，甚至送礼（红包）传情、相亲寻爱，更有无数对情侣扎堆登记结婚、隆重举办婚宴，很多商家也趁势开展团购、打折等促销活动，网上网下掀起一浪高过一浪的过节热潮。随着节日参与人数日益增多，520、521“网络情人节”、“表白日”、“撒娇日”已成为各种媒体（报纸、电视、互联网等）的热门报道。

“心语星愿”借浪漫的星，许下诚挚的愿，与他（她）共续前世的缘。

1、最终目的：提高产品销售量；

2、直接目的：借活动提高品牌知名度和美誉度。

5月xx日----5月20日

xx珠宝华北区各卖点

--珠宝有限公司

分三部分：

1、献给能够共度情人节的情人们；

2、献给不能共度情人节的情人们；

3、献给单身贵族们的。

具体如下：

1、献给能够共度情人节的情人们

与他（她）共谱一首浪漫的诗，与他（她）共同立下一个神圣的盟约，与他（她）一同分享心灵深处的语言，今生与他（她）共牵手，共续前世的缘。

倾情推荐：“心语”

2、献给不能共度情人节的情人们

有你也有他（她），不变的真情，永恒的期待，只因为爱在我们的心中。送给他，送给你们一个共同的祝福吧，会实现的，因为它就是爱的化身。

倾情推荐：“心海”

3、献给单身贵族们的

彩碟成双的日子里，让我们暂时放下重担，和流星有个约会，相信它会带着我们的心愿飞向梦想实现的地方。

倾情推荐：“天使之吻”

活动亮点一

“心语星愿”

对你的他（她）许下诚挚的誓言，让流星附载着你们的真情，穿过世界的每一个角落，相信心中的梦一定可以实现。

（目的：为情人们制造一个浪漫的氛围，让他们感受到--珠宝的与众不同。）

道具准备：陨石，放在精致的玻璃盒子内，代表着流星的百分之一、千分之一、万分之一、亿分之一的永恒的爱。

活动亮点二

“真情宣言大募集”

参加者把您对他（她）的宣言填写在我们为您专门制作的卡片上，我们将在5月-日评选出最有创意宣言、最感动人宣言、最浪漫的宣言。一定注意要留下您的他（她）的联系方式哦！我们会帮您把您的深情传达给您的他（她）。

**电影院活动策划方案怎么写篇二**

5月20日，缩写“520”，谐音寓意“我爱你”。

做为五一促销之后第一个具备炒作噱头的日子，我们拟用520概念深挖五一活动未曾撬动的市场潜能，为今年在白热化竞争中奋战的销售终端提供一份助力。同时，避开竞品促销高峰，在促销和夏季促销期间起到承上启下和平稳衔接的作用。

双虎520——为爱置家主题促销，确定全国优选xx家专卖店执行该活动，本活动以促销为辅，通过媒体及终端宣传，拉升品牌形象，弥补五一价格战带来的品牌损伤。

今年520·你睡哪张床？

——双虎家私名品20xx爱的主题促销

今年520·你睡哪张床主题炒作推进表

阶段第一阶段第二阶段第三阶段第四阶段

时间

项目线上及线下抛出问题，引起舆论的热点炒作问题，将问题向正面的方向引导导入双虎，讲述双虎床的功能，对睡眠的好处等等引导讨论今年520，你睡了双虎床吗？

-5.20

公关宣传项目项目操作方式活动内容备注

《xx真人秀》此项活动仅用海报、展架及咨询台，有意向的客户发放团购入场卷在活动现场拍照后扫描二维码即可参与xx抽奖活动及获得入场卷，（此项活动需将现场设置到城市人流量的区域，建议城区繁华地带）

奖品一等奖：xx1台

二等奖：xx5台

三等奖：拍立得相机10台此项目可在5月12日开始宣传

《加长豪车为爱护航》在活动期间任意购买双虎产品后填写个人信息及婚礼日期、地点等即可参加悍马当婚车的抽奖活动，中奖者即可使用双虎悍马，使用日期为填写日期

《今年520，你睡哪张床》病毒视频公司拍摄微视频及恋爱手册四格漫画等在网络进行宣传此项目公司直接进行宣传。

《你的大床》

1、我们推荐您购买双虎大床，享受幸福生活；

2、您对现在的床是否不满意喃？那么来自己设计一款您喜欢的床吧；

3、参与《你的大床》设计大赛既有机会获得双虎家私为您私人定制您自己设计的大床一套；

店内团购项目双虎520为爱保值凡在活动期间，购买双虎家私产品，交付全款，即交款之日起，至安装之日止（20xx年xx月xx日截止），可享受全款的xx‰日利率返现。此团购项目可在5月xx日—xx日举行，有团购入场卷的客户可享受团购价，没有入场卷的客户以正常价格购买

买大床送精品婚庆家纺在活动期间购买正价大床及床垫即可获得精品婚庆家纺一套；

（家纺产品由专卖店自行采购）

买家具送家电在活动期间购买正价产品满xx元送榨汁机一台

在活动期间购买正价产品满xx元送微波炉一台

在活动期间购买正价产品满xx元送全自动洗衣机一台

在活动期间购买正价产品满xx元送挂式空调一台

全城示爱在活动期间凡到店购买双虎产品的消费者及有机会享用城区户外广告牌或公交站牌等广告牌3天。可用于对心爱的人表白、求婚等。此项活动如参与人数较多可采取抽奖形式进行。有条件的专卖店可参与此项活动，需提供城区1个或2个，画面更换的费用由专卖店承担

活动噱头1、大声说出你的爱赢ipad大礼2、到双虎用加长悍马做婚车3、买家具送家电全家一站搞定

此次活动产品均延用五一促销产品

时间事项

市场中心出具活动方案

公司促销活动物料模板出具。

各分公司召开项目沟通会：了解、熟悉、掌握本次活动的意义及执行要点，深入领会方案精神和内容，并向活动专卖店进行相关工作部署和活动方案宣讲。

各区促销物料定稿。

-各专卖店制作宣传物料

外围宣传执行。

-活动执行。

活动评估提交。

（公司将在日对专卖店活动执行情况进行抽查，如未按此活动节点执行或执行不到位，将对分公司进行处罚）

工作组工作职能负责人

总指挥1.负责本次活动的决策制定

2.负责工作组的人员任命和工作分配

3.负责政府的协调

公关组1.负责活动手续的审批

2.负责活动场地的落实和审批

3.负责空飘、拱门、彩车、-队伍的审批

4.负责活动跟进

广宣组1.根据广告进度时间安排广告周期

2.根据广告设计模板制作广告物料

3.监督广告的发布和落实

4.临促人员、腰鼓队人员的组织安排

产品组1.负责促销品的落实

2.负责滞销品的统计，作为本次的特卖品

销售组1.负责活动产品定价

2.负责本次活动细节的宣贯和执行

3.负责订货统计和跟踪

**电影院活动策划方案怎么写篇三**

【活动时间】5月xx日（星期xx）—5月xx日（星期xx）。

【活动内容】

活动期间，顾客购穿着类商品满xx减xx，满xx减xx……多买多减，依次类推，上不封顶。男女装、男女鞋、羊毛羊绒、家居内衣、床品儿品、箱包皮具、部分少淑女装，少数品牌及特例品不参加活动。相同满减规则不跨楼层、专厅累计，详见各专厅告示。

活动期间，顾客购穿着类商品实付现金满xx元赠龙摄影价值xx元摄影券一张，满xx元赠送龙摄影价值880元婚纱礼券一张。满xx元赠送周末相声大舞台门票2张。单票限赠一次，不累计不重复赠送，数量有限，赠完为止。赠礼地点：一楼总服务台。

活动期间，顾客购穿着类商品实付现金满800元加赠蒙奇奇玩偶或电影票2张；满xx元加赠xx小熊皂一个；满300元加赠迷你绿色盆栽一个。单票限赠一个，不累计不重复赠送，数量有限，赠完为止，礼品以实物为准。赠礼地点：三楼商场达衣岩专厅旁。

活动期间，顾客购镶嵌类实付现金满xx元加赠怡口莲一盒。单票限赠一次，不累计不重复赠送，数量有限，赠完为止，礼品以实物为准。赠礼地点：一楼商场办公室。

活动期间，顾客持建行信用卡购穿着类、化妆品当日单卡累计消费满xx元（含）送xx元百大储值卡1张，珠宝玉器、家电当日单卡满xx元送xx元百大储值卡1张，单卡当日限送2张，数量有限，先到先得，送完即止。赠送地点：一楼总服务台。

活动期间，顾客持工行信用卡购穿着类、化妆品当日单卡累计消费满xx元（含）送洗护三件套1份，礼品以实物为准，数量有限，送完即止。赠送地点：一楼总服务台。

牌黄铂金每克优惠xx元。

家电—“冻”力十

1.券行天下

2.超值特价

3.预付定金加赠

4.购冰箱洗衣机两件满xx元以上送--恐龙园两日游一个。

**电影院活动策划方案怎么写篇四**

1、把握520促销网店策划商机，让顾客有新鲜感，刺激其消费欲望；

2、提升网店浏览量，吸纳新客源；

3、打造网店的信誉度，提升顾客忠诚度；

20xx年5月xx日（提前十天）—20xx年5月20日（5.20日结束）

我爱你，丝丝心动

针对20到30岁的女性客户。

“我爱你，丝丝心动”特惠活动，买家真人秀，分享美丽赢好礼！

1、分享即有奖：上传宝贝试穿的真人图，写下内心的感受，秀出你的美腿来。（人人有奖）

2、幸运降临奖（每月1名）

3、忠诚客户奖（年终1名）

1、宣传重点时间：活动前2天；520后1天；

2、宣传手段：目标对象确定了，再用通过合适的途径传播，比如淘宝旺旺消息，签名档，宝贝题目，公告，qq，博客，微博，贴吧，帮派，论坛，微信等等。

1、货源问题：确定促销的商品、并备好充足的货。不同的商品要采取不同的促销方式，再者就是关于打折的物品要选择例如大的商品作为促销品。促销期间，货品销售会比平时快，因此，充足的备货就是保障。

2、做好售后服务工作：订单量的上升，随之带来的就是大量的售后服务方面的问题，充分与顾客沟通协调，力保每一为客户的满意

3、顾客人群的确定：找对消费人群，针对性的制作促销方案。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找