# 超市七夕节活动方案 购物中心七夕节促销活动方案(9篇)

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2024-07-28

*为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。那么方案应该怎么制定才合适呢？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。超市七夕节活动方案 购物中心七夕节促销活动方...*

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。那么方案应该怎么制定才合适呢？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。

**超市七夕节活动方案 购物中心七夕节促销活动方案篇一**

8月x日—x日，x商城北门设立大型鹊桥，鹊桥气势宏伟，如银河一样横贯南北，并现场为顾客准备汉服，让您盛装亲登鹊桥，去体验牛郎织女那忠贞不渝的爱情！

活动期间，顾客在商城购物满100元均可凭购物小票参与如下活动：

1、在鹊桥上着汉服扮牛郎、织女，免费合影留念

2、在鹊桥上牵手走过，爱情长长久久，幸福一生

3、不购物的顾客也可花费10元在鹊桥上照相留念。

4、活动期间，二楼工艺品店为顾客免费提供千纸鹤原料，顾客可将写有心愿的自折纸鹤，悬挂于鹊桥上，祈求爱情、幸福两美满。（每人限2只）

“乞”是乞求，“巧”则是心灵手巧，“乞巧”是向神灵讨要智慧、乞求幸福的意思。乞巧的方式很多，有：穿针引线验巧，做小物品赛巧，做巧食赛巧，摆上瓜果乞巧......等。为传承经典，演绎浪漫，8月x日七夕情人节当晚7：07，x商城北门舞台七夕情人节之乞巧大赛将浓情登场！带您走进古老而又唯美的浪漫世界！

比赛项目：对月穿针、巧手剪纸、做巧食、背媳妇大赛、七夕唱情歌、默契大考验

比赛要求：情侣配合，共同完成以上比赛项目，按得分多少依次评出：默契一、二、三等奖，各奖价值不等的神秘情人大奖一份！

现各项比赛火热报名！

报名方式一：电话报名，咨询热线：xxxx

报名方式二：短信报名，编辑短信“浪漫七夕乞巧大赛”+情侣姓名至xxxx

报名方式三：现场报名，地点：xx商城一楼总服务台。

x黄金屋七夕情侣专柜送情人礼

浪漫情人礼————情侣对戒特别推荐情人黄金戒指299—799元/枚（幸福戒、誓言戒、福字戒）

梦幻珍藏礼————情侣吊坠

祈福爱人礼—————黄金项链、手链

从x—x日，顾客可以在服装、鞋帽、针纺商场随意挑选兴隆服饰进行搭配，搭配出一对“郎财女貌”，商场进行拍照展示，同时进行评选。x日七夕情人节当晚，在北门舞台对入选的搭配服饰选手给予奖励。

奖项设置：

一等奖钻石情人1对奖面值299元奖品一份；二等奖黄金情人6对每对奖面值99元奖品一份。

**超市七夕节活动方案 购物中心七夕节促销活动方案篇二**

20xx年8月2日—8月12日

爱在七夕有你就好

日照店、新玛特、莒县店、岚山店、莒南店、胶南店

一、“祝福北京祖国圆梦”万人签名活动

二、爱在七夕购物送惊喜

20xx年8月2日当天一次性购物满77元赠送价值5元巧克力一盒，单张小票限赠1盒，限量赠送，赠完为止。

三、欢乐购物赢金奖

20xx年8月2日—8月12日期间，活动当天一次性购物满300元(莒县店、莒南店、胶南店满200元)，凭购物小票报名参加“欢乐购物赢金奖”评比活动，赢取金、银、铜奖。活动细节如下：

(1)一次性购物满300元以上的顾客(莒县店、莒南店、胶南店满200元)，方可报名参加比赛，参赛资格以单张小票数额为准，购物小票不累计参加活动。

(2)该活动以顾客“购物金额”为评比标准，设“购物奖牌榜”，随时公布参与评比活动前三名的顾客的购物额信息。商场当晚停止营业时，排名前三的顾客将分别荣获当日“赢金奖”活动的金奖、银奖、铜奖。获奖者名单将在第二天公布于“购物奖牌榜”并电话通知，领奖时请携带购物小票和身份证。

(3)金奖获得者可获赠价值200元礼品一宗，银奖获得者可获赠价值150元礼品一宗，铜奖获得者将获赠价值100元礼品一宗。

五、你结婚我送礼

20xx年8月2日—8月8日登记结婚的新人，凭结婚证领取价值88元新婚大礼包一个。每天限量10位，送完为止。

四、商品促效

1、节日礼品类促效：巧克力礼盒、果冻礼盒、饰品礼盒等集中陈列促效。

2、针对暑期学生用品、图书、文具、学生箱包类商品进行限时折扣销售。

3、夏季鞋服类等部分商品5折出清促销。

4、情侣装优先陈列。

**超市七夕节活动方案 购物中心七夕节促销活动方案篇三**

1、利用节日期间提升项目上客率，增强现场人气；

2、适时推出优惠活动，从而达到促进销售的效果；

3、维护老客户关系，树立项目良好口碑，最终达到通过口碑传播促进项目销售的目的；

4、解决销售上前期积累的少量1#、3#、5#号楼的意向客户（这部分客户有购房需求，但迟迟有没下定）；

5、增加微信的关注量，为后期的微信营销做积累；

6、推广项目的知名度，为金九银十做准备，每周一个暖场活动，持续性，为后期推送正价房源做基础铺垫；

“浪漫满屋，幸福七夕，情定融汇·丽景湾”

20xx年8月20日——9月3日

（2号楼的周年庆特价房不参与任何优惠）

1、活动期间购房购房送装修基金（7777元），并可以冲抵首付款；

2、七夕当天购房的年轻情侣（包括已婚），可享受浪漫丽景湾大礼包一套，包括高档的婚纱摄影（3000元）一套、双人浪漫蜜月旅行（3000元）、高档床上用品三件套（3000元）；（仅限七夕节当天）

3、七夕当天到访的年轻情侣（包括已婚）可获赠玫瑰花一束；（仅限七夕节当天）

4、七夕当天的到访客户均可参与现场活动，可获赠精美礼品；

1、七夕节节点，推出七套浪漫婚房即可享受当日所有的活动及优惠；

2、外场活动：（有节日特点，引人眼球，送爱送祝福）雇年轻人举着二维码牌在县城大街上派送单朵玫瑰花，扫二维码发朋友圈者均可领取；（最好是请活动公司出人配合）

3、现场活动：（有节日氛围，年轻人喜欢的）插花；现场免费教授玫瑰插花，送给亲密爱人。（请活动公司举办）

1、门口彩虹门

2、门口“气球”粘门框

3、接待前台、谈判桌摆放玫瑰花

1、售楼员电话告知（针对前期积累意向客户）；

2、网络宣传（微信、贴吧和论坛）；

3、电视字幕；

4、外场活动；

1、当日来访效果预估：以风筝节活动对比。

邀约老客户参与，15组以上；

派送玫瑰等推广带来客户10组以上；

自然来访预计3组以上；

2、以伊川楼盘成交情况来看，七夕当日成交套数不是主要的目的，项目的知名度推广以及对推出正价房源的切入点为活动的要点，对金九银十的铺垫意义更为巨大。

3、活动支出预估：10000元

插花3000元；

大街派送人员10名20xx元；

物品费用3500元；

滚动字幕：你敢爱，我敢送，到访送惊喜。有了家，有了房，不用喜鹊来帮忙，七套特惠浪

漫婚房，情定融汇·丽景湾，共筑爱的鹊桥，相约七夕：滨河大道与景艺路交叉口丽景湾销售中心，牵线：69518999

**超市七夕节活动方案 购物中心七夕节促销活动方案篇四**

：

“岁月无声、真爱永恒”“诗情花意过七夕”

：

xxxx年xx月xx日星期天19：30——22：00

：

xx酒吧

：

男女配合、才能玩的活动

33人左右

一“寻找你心中的女神”

1、通过对嘉宾的介绍，嘉宾选出自己心仪的对象

（自我介绍限时2分钟/人，女嘉宾们全部站一排通过自我介绍让男嘉宾有个初步的了解，男嘉宾作出选择，如果只有1位男嘉宾选择，并且女嘉宾同意，则初步速配成功。如果有多名男嘉宾选择，则男嘉宾有1分钟的表白时间，最后女嘉宾选择1位心仪的，速配成功。）

2、如果男女双方同意则第一轮速配成功在剩下第二轮速配

游戏非得一男一女合作才能得到大礼品大礼品4个只有男女一对可以玩、要配合、男女是一组后都不能离开对方离开算弃传处理没有礼品不能玩下轮游戏、

二“分组对战帅哥美女对对碰”

大家分成2组、牛郎队与织女队、每队6对男女外加一个男的游戏就是每组每次游戏游淘汰一对到最后成3队后可以得到大礼品个排第一名、第二名、第三名

1、牛郎背织女（推选现场每组2对男女组合共同完成本游戏）

游戏规则是分组进行，其中一人蒙上眼晴背上自己合作伴侣，由另一方负责指挥，按游戏的路程，要捡起所安排的物品、规则是男方的蹲下女方捡起、拾玫瑰等关口。顺利通过的组并且用时最少的一组将得到小礼品一份。

2、智力大冲浪，争分夺秒游戏

每组2对男女女的坐在凳子上男站在墙对拿玫瑰花、每组的女方给对方男的提出一些问题，答对可以走一步，知道男方可以把玫瑰送到女方，就是胜利者。答对问题最多的组将得到小礼品一份。失败的就淘汰、

3 、情歌对对唱

由主持人说个字、如爱，现场每组一对。比赛过程中参与者自由发挥自我特长，努力表现自我。唱爱开头对情歌最多的一组将得到小礼品一份。要答对5次失败的就淘汰、

4、七夕情侣大赢家pk

活动每对赢的男女在pk评第一名第二名第三名

3对情侣、拿西瓜喂对方吃、男的蒙上眼晴、每组女的给对方瞎指挥、看那对吃到西瓜就赢的赢的一队

将得到小礼品一份。失败的就淘汰、

4红绳一线牵

男的站在墙边而女的即上红绳对着拉、只要男能够牵到你的手就赢的

5一见钟情心心相印

主次人说三个成语男的要按求做三样不同的动作、男的写在女的手上女的猜出来答多的就赢的失败的就淘汰

6四不象

每队男女谈论给对方学什么叫、那个队的可以男的或者女的叫男的猜、猜对算赢猜3次

失败的就淘汰、

最后终结情侣

剩下最后三对、化拳看那队一组赢的他们可以给剩下一队想游戏让他们竟挣第三名、赢的就和那一队、给大家说活动得第一名

文艺演出：

男女嘉宾共同出些节目。大家一起娱乐，唱歌跳舞，做游戏等。

自由活动：吃巧果

七夕的应节食品，以巧果最为出名。巧果又名“乞巧果子”，准备一些巧果，和一些小零食，大家边吃巧果边娱乐边聊天，这样有可以给双方一个了解对方的机会

活动细节问题和解说部分

我想活动费用定35块活动人数32人先定下来、交钱有负责人收其提前14号收起把经费、买礼品和道具和食品干果、水果这样人数可以早点定下来、活动好开始、活动结束每个女孩一个美肤宝化装品。

**超市七夕节活动方案 购物中心七夕节促销活动方案篇五**

七夕是中国传统的情人节，由于中国人越来越珍视中国的传统文化、民俗节日，在加上商家每年大张旗鼓的宣传炒作，七夕情人节已经成为情侣必过的节日之一。本人促销方案是主要紧贴“七夕”主题的促销方案，以配合店内各商家、卖场促销活动，营造浓郁的情人节消费氛围。

心心相印，浪漫七夕

即20xx年8月15日至8月17日

休闲食品区

1、凡于活动期间在本店购买巧克力满77元，即可凭购物小票到活动赠品处换取赠送玫瑰花一枝。

2、凡于活动期间在本店购买商品满520元，即可凭购物小票参与9：00—12：00的情人节幸运大抽奖。

奖项有：

一等奖：情侣装一套

二等奖：金装巧克力一盒

三等奖：心心相印抽纸一袋

参与奖：心形气球一个

注：一张小票只可参与一个活动，不可重复使用，小票只有在活动期间参与活动有效。

情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让销费者感到真正实惠。

为加强活动的影响力，要做好相关宣传，以吸引更多的顾客积极的参与到节日促销当中来，根据可视经费的多少而选择最恰当的传播媒体。如：

1、传单。

2、海报、彩旗、气球、电子滚动字幕。

3、店内播音。

1、店外的活动装饰，如：海报、布旗等；

2、店内的气氛布置，如：pop广告制作，为配合七夕主题，本店在卖场共享空间架设一道鹊桥，根据传说中葡萄下可以听见牛郎织女说话的传说，在主入口门柱上用绿色的塑料葡萄藤装饰成葡萄架的效果，营造浓郁的传统中国情人节的氛围。

为了让店内有更浓烈的节日气氛，活动期间在本店还举行其他的情人节趣味活动，例如：

1、情人默契大考验；

2、“真心话大考验”或“敢爱你就说出来”，挑战自己的勇气，许下爱的誓言；

3、在入口处设置展板征集情侣的甜蜜照，或现场在鹊桥下免费给情侣拍照留念。

**超市七夕节活动方案 购物中心七夕节促销活动方案篇六**

七夕是中国传统的情人节，由于国人越来越珍视中国的传统文化、民俗节日，再加上商家每年大张旗鼓的宣传炒作，七夕情人节已经成为情侣必过的节日之一。本促销策划案主要提出两大紧贴“七夕”主题的大型促销活动，以配合店内各商家、场馆促销活动，营造浓郁的情人节消费氛围。

另外，由于黄金珠宝是情人节的主力商品之一，建议将商场每年一度面向婚庆市场的“秋季钻饰节”于七夕启动，以“节”促“节”，并借情人节的巨大商机给钻饰节带来一个好的开端。

8月16—8月19日

为配合七夕主题，建议在商场卖场共享空间架设一道鹊桥，根据传说中在葡萄下可以听见牛郎织女说话的传说，在主入口门柱上用绿色塑料葡萄藤装饰成葡萄架的效果，营造浓郁的传统中国情人节的气氛。

（一）钻饰节

1、主题

百年老店，百年好合——钻饰节

[主题释意]本次活动主题拟定为“百年老店；百年好合”，主打婚庆市场，定位明确，将商场黄金珠宝卖场最具竞争力的牌誉优势凸显出来，以诚信和祝愿吸引目标消费者。

2、活动策划

钻饰节由8月延续至“十一”黄金周，共计一个多月，这么长的工夫，促销活动应当是有层次、分阶段的。七夕促销期间为钻饰节活动的预热期，吸引消费者对钻饰节活动的关注，并促进下一步消费。

钻饰节浪漫启动，七重炫礼任意选择。

活动期间购买钻饰类商品累计满3000元，即有七种优惠由您任选其一。

床品77元抵扣券西装77元抵扣券鞋品77元抵扣券。

女装77元抵扣券服装配饰9折卡华服6折卡婚纱摄影8折卡。

3、展式创意

每个珠宝品牌推出几款情人节特别推介款，可以是名贵高价，也可以是为情人节特别想象的款式，用干花创意搭配进行展示，外面罩上透明玻璃罩，将经典款从让消费者挑花眼的众多珠宝款式中凸显出来，在花的配称下形成浪漫唯美的效果，对消费者形成不可阻挡的的诱惑。且女人多被比喻为花，花与珠宝的搭配暗喻女人与珠宝的和称关系，独特的展示方式配合恰当的.灯光、背景，必将吸引消费者驻足的目光，产生极佳的促销效果。

（二）全场活动

1、全场主题活动

（1）活动主题

浪漫七夕，幸运77——价值百元以上，77件浪漫大礼先到先得。

（2）活动策划

由店内商家提供77件商品做为礼品，周六日在共享空间设置活动区，制作一块大kt版，画面为77件礼品的名称和图片，按照惯例，将所有商品分为百货服饰类和黄金电器类，活动期内消费者单类累计消费超过肯定额度即可参加活动，选择77件礼品中的一件，先符合条件者享有优先选择权。

（3）奖品

店内各商家每家提供一件售价不低于100元的实物礼品，如商品售价普遍较高，可以以100元抵扣券形式代替。消费者现场抽奖，现场领取奖品。

（4）促销物料准备

①kt版想象及制作。

②活动规则说明水牌。

④活动场地所需桌椅。

2、其它促销活动

（1）买情人节礼品，送相声情侣套票——活动期间，购买情人节礼品单票满770元即赠相声情侣套票。

（2）浪漫鹊桥，爱意传递——活动期间购买指定品类情人节礼品单票满770元，可享受中国境内ems免费快递，为分隔两地的爱侣传递浪漫情意。

**超市七夕节活动方案 购物中心七夕节促销活动方案篇七**

相濡以沫，最爱七夕

8月10日——8月xx日

1、七夕节要区别情人节，从传播的口径到活动的组织，落脚于夫妻间的情份。

2、整个策划的主题围绕“情感、爱、家庭”，实现活动与营销活动的融合。

1、相濡以沫，最爱七夕——“我与我的爱人”大型征集活动（8月10日——8月17日）

还记得您们的第一张合影照片么？还记得你们面对亲朋好友时许下的诺言么？xx“我与我的爱人”大型征集活动拉开帷幕，即日起征集最早的结婚照片、最早的婚礼诺言……，活动结束后，按照照片拍摄日期，结婚时间早晚排定。

最早的结婚照片5张，每张照片的主人奖励xx价值xx0元的精美礼品；

最早的婚礼诺言5个，每个诺言的主人奖励xx价值xx0元的精美礼品。

照片（征集完成后，做成展架，照片原稿将返还本人）/诺言由顾客手写，签名，制作成展架放置在中兴广场活动现场展示。

负责人：

2、相濡以沫，最爱七夕——xx步行街穿着类现价基础上限时77折。（8月18日——xx日，限时折扣，现场广播公布）步行街负责谈判，执行。

对接人：

3、相濡以沫，最爱七夕——xx大型文艺演出，精彩现场活动。

8月17日——19日，xx六合广场婚礼秀；

8月17日——19日，xx中兴广场婚纱秀；

8月19日，8月19日，xx中兴广场鸢都流韵——世纪泰华文化年系列活动；

负责人：

4、相濡以沫，最爱七夕——万千纸鹤表真心

xx新天地步行街万只千纸鹤迎接七夕节，前期可以有xx员工自己叠，所用材料由公司报销，七夕当天，可以在现场准备千纸鹤的纸和笔，顾客可以在工作人员的指引下，自己折叠千纸鹤，表示对爱情和幸福生活的祈祷，最后统一悬挂在步行街——中兴广场的范围。

8月7日下午开始下发通知，要求步行街员工先行折叠千纸鹤，

负责人：

5、相濡以沫，最爱七夕——xx七夕鹊桥会！

目的：借“七夕节”这一传统中国节日，举办具有社会公益性质的“鹊桥会”活动，吸引更多顾客进入并了解xx。

时间：8月10至8月26日

合作单位：潍坊电台

活动主题：相见你我，缘在泰华——xx七夕鹊桥会

媒体简介：潍坊电台下设新闻、经济生活、交通音乐、健康娱乐四个专业频率，目前采用10千瓦中波和5千瓦调频双覆盖发射，现在除了潍坊的十二个县市区之外，周边的青岛、日照、淄博、滨州、东营等部分地区都可清晰收听，直接受众1000余万人。新闻频率的主打节目《星空鹊桥》是一档开办近十年的老牌节目，现跟十五家正规婚介合作，每家婚介都拥有上千人的单身会员，《星空鹊桥》节目拥有上万人的特殊听众群。

方案内容：

形式：

相亲人员报名采用表格的形式，填写相亲会报名表；

工作人员将填写的报名表登记到制作的相亲人员报名卡片中进行现场张贴；

活动阶段：

第一阶段：报名阶段8月9日到8月25日

有意向的人员可以到xx总服务台、世纪泰华广场总服务台、赛诺超市服务台报名；

第二阶段：相亲阶段

9月9日，在xx举行大型的乡亲大会，由公司人员将报名人员名单进行制作。

负责人：

6、相濡以沫，最爱七夕——拿什么送给我的爱人！

8月17—8月xx日，在xx购物满100元，送潍坊著名花店—芝兰花府特别优惠卡一张。共计1000张，送完为止，同时享受免费送花到家的特别企划服务。

负责人：

7、相濡以沫，最爱七夕——夫妻恩爱大比拼活动（8月18日晚19：00）

夫妻恩爱大比拼，七夕晚会，中兴广场举行：提前通过媒体发布，邀请10对顾客，参加夫妻恩爱大比拼活动，比默契，比才艺，比手艺。

邀请珠宝首饰类和化装品类厂家提高冠名赞助，以及活动礼品，背景版、演出，首饰类限时6折。

负责人：

物料准备：

1、相濡以沫，最爱七夕海报500张

设计氛围体现中国传统节日，体现夫妻间的恩爱，温馨，柔美。

2、x展架有美工确定数量，内容，设计部完成。

以上由设计部完成。

3、现场广播稿、现场音乐选择。

4、xx主入口的dp点，重点客户部负责。

1、潍坊晚报1/2版

2、条幅

3、x展架、宣传栏

4、5万条短信宣传

5、利用潍坊广播电台频道进行宣传；

宣传：

1、平面广告潍坊晚报1/2版5000元

2、晨鸿信息4000元

3、条幅费用xx0元

4、x展架180元

5、10万条短信4000元

6、宣传栏费用400元

7、电台广告费用1000元

小计：xx780元

单页印刷费用：

1、乡亲大会个人资料卡片0、3元x000份900元

2、资料表格费用：xx0元

3、千纸鹤材料费用：x元

小计：3100元

礼品费用：

1、“我与我的爱人”礼品费用3000元

2、“夫妻恩爱大比拼活动”，现场所需物料费用：3000元

小计：6000元

**超市七夕节活动方案 购物中心七夕节促销活动方案篇八**

1、进店有惊喜

情人节当天光临本店，凭此dm单均可获得玫瑰花一朵，数量有限，送完为止。

2、购物送钻石

情人节当天前10名购物者，均可获赠价值888元的钻石戒指一枚。

3、拥抱接吻大比拼,测试你的爱有多深

3.1、当天现场举办拥抱比赛,十对一组或五对一组,男方抱起女方,时间最长者获胜。

3.2、当天现场举办亲吻比赛,十对一组或五对一组,男方女方接吻,时间最长者获胜。

下午5点公布单项总决赛、单项按照当日时间的长短、分出冠军、亚军、季军、奖品是

1、冠军获价值3888元的情侣对戒一对和价值400元的现金抵扣券一张.

2、季军获价值1888元的女装戒指一枚和价值200元的现金抵扣券一张

3、季军获价值888元爱情大礼包一个和价值200元的现金抵扣券一张。

第一阶段活动前宣传

宣传时间：20xx年8月19日

宣传形式：告知宣传

宣传内容：传达活动即将举行信息

上海桌椅租赁公司网络信息部要求传达要素：

企业形象、服务理念、活动的主题及内容、活动举行的时间及地点、媒体安排、报纸媒体、dm为主。

dm单共计3000份。通过3种渠道宣传：

a、派人员分片区发送

b、报纸夹页

c、邮寄

报纸：提前一周发文

第二阶段活动后宣传

宣传时间：20xx年8月20日

宣传形式：软文宣传

**超市七夕节活动方案 购物中心七夕节促销活动方案篇九**

20xx我们一起爱吧

20xx年8月10日至8月20日

1、活动当天，影院大堂会有许愿墙，情侣们可以把对另一半的祝福等写在便利贴上贴在墙上留下您的联系方式，我们会在20xx七夕情人节时从这些顾客中抽出幸运顾客，给您一份意外的惊喜;

2、观看“13:14(一生一世)17:20(我爱你)19:07(七夕)情侣专场”的情侣可以享受20元观影及情侣套餐8折并且购票即赠送玫瑰花一支(每对情侣限领一支)。

20xx年8月10日至8月20日

活动期间，凡是在沈阳金逸影城龙之梦店购票的顾客，均可领取“奥运猜猜卡”一张。只要顾客在“奥运猜猜卡”填写上相关个人信息，并预测出中国代表团获得的金牌总数并投入抽奖箱，就能参加本次的“奥运猜猜看”活动。奥运闭幕当天抽取10位猜中金牌总数最接近结果的顾客，均可获得一张”jyy贵宾劵(可观看imax)”，我们还会在这些观众中抽取一名幸运顾客，可获得一张钻石卡。

凡是在沈阳金逸影城龙之梦店购票的观众，均可在我们的“奥运祝福语”的板上留下您对我们中国代表团的祝福.例如：“中国队，加油!”“跳水梦之队，再创佳绩”等!

x月x日午夜24点《xx》(上)2d原版

x月x日午夜24点《xx》2d原版

x月x日午夜24点《xx》2d中文

x月x日午夜24点《xx》2d中文

x月x日午夜24点《xx》3d/imax原版

待定午夜24点《xx》2d/imax原版(沈阳商场活动)

看购网：与看购网合作，团体价格，以卡计次类专门渠道推广电影票销售，普通电影25元/张(根据中影最低票价需补齐差价)，imax电影2张兑一张。

imax体验：7月20-8月15日，利用imax预告片合集以及《xx》预告片为观众安排免费体验场，必要时预备特价优惠券派发，即：凡在活动期间参加imax免费体验的观众均可获得《xx》imax特价观影优惠券，50元购票另赠送小可乐1杯。

百味联盟：与百味餐饮合作(23家店)，在龙之梦百味餐饮所属23家店中每张桌子上均可摆放金逸影城桌牌;百味餐饮dm单上会给金逸影城留出一定版面做宣传;影城可在百味餐饮23家店铺玻璃上贴上金逸影城的宣传海报;持金逸票根到百味餐饮用餐可享受7折优惠;百味餐饮每会员日(每月8号)当天，持金逸龙之梦店票根至百味餐饮享受5折优惠;集齐10张金逸影城的票根可至百味餐饮免费办理会员卡一张;

微博抢票：

(1)《xx》、《xx》、《xx》上映期间，[emailprotected]@5位好友的顾客将有机会获得免费观影的机会;

浪漫七夕恋爱“逸”夏：20xx年8月10日至8月20日，登陆新浪微博，浪漫七夕恋爱“逸”夏#微博抢票活动，分享你们和金逸的故事，即有机会获得金逸影城赠送的免费观影券两张(共5个名额)。

金牌大赢家全民大竞猜：20xx年8月15日至8月20日，登陆新浪金逸微博，金牌大赢家全民大竞猜#微博抢票活动，预测中国队此次奥运金牌数量，竞猜正确者即有机会获得金逸影城赠送的免费观影券两张(共五人)。

会员活动：

活动时间：20xx年8月15日至8月20日

(1)充值100元+20元工本费，可办理金卡，享受周一至周日5折观影(imax厅除外)，办卡同时赠送迷你小爆米花一桶;

(2)充值800元+20元工本费，可办理钻石卡，享受全年5折观影(包括imax影片)(本月钻石卡看imax依然享受40元/张，且赠送小可乐一杯);(沈阳商场活动)

(3)活动期间，影城每日推出会员专场。(晚间时段场次1场，包含3d影片)会员以25、30元购买影票。

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