# 精选影院情人节活动策划书,影院情人节活动策划方案范本(六篇)

来源：网络 作者：梦里寻梅 更新时间：2024-06-14

*精选影院情人节活动策划书,影院情人节活动策划方案范本一\"管理规范、运作有序、各司其职、兢兢业业、工作愉快\"是我这短短20天来切身的感受。在此，首先特别感谢领导和同事们给予我的大力支持、关心和帮助，使我能够很快地适应了影城的管理与运作程序，努...*

**精选影院情人节活动策划书,影院情人节活动策划方案范本一**

\"管理规范、运作有序、各司其职、兢兢业业、工作愉快\"是我这短短20天来切身的感受。在此，首先特别感谢领导和同事们给予我的大力支持、关心和帮助，使我能够很快地适应了影城的管理与运作程序，努力做好本职工作。

回顾在影城的20天的工作，一切都是新鲜也处处存在着挑战，通过理论学习和日常工作积累使我对影城有了较为深刻的认识，现将个人工作总结报告如下： 一：在劳动纪律方面，遵纪守规，遵守部门管理制度。

我热衷本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，严以律己，摆正自己工作位置，保证按时出勤，有效利用工作时间，坚守各个影城岗位，需要加班完成工作时加班加点，保证

在思想方面，坚持一切从我做起，实事求是努力认真，以工作力求仔细为原则，积极主动做好本职工作。

在工作方面，我兢兢业业、克勤克己，一切以工作为重，服从领导安排，做好个人工作计划，认真完成值班经理交给的每一项任务;虚心向同事们学习，注重与同事们的团结协作，与同事们相处融洽;工作认真主动，做到多看，多问，多学，按时按质完成本职工作任务。在很短的时间内熟悉影城各个岗位职责，明确了影城工作的程序，方向，提高了工作能力，在影城具体的工作中形成一工作报告个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作

在自身方面，我认真积累工作经验，注重专业影城理论知识的完善，以期能使自己的水平不断提高。

二，认真学习影城岗位职能，工作能力得到了一定的提高

(1) 影城票房岗位学习

按照票房工作流程及要求进行工作，为观影人员提供热情，周到，专业的服务，熟练操作售票系统，并且掌握影城即时活动信息，按照活动要求进行相关操作，在每一个工作时间内，服从影城人员的管理，对不正确的地方随时进行修改。 售票人员每日上岗，应注意一下几点：

一是准备工作，上岗前注意自己的仪容仪表，按规定时间及时开启led屏，领取备用金，对讲机，电影票，会员卡，影片宣传页等相关用品，不得携带私人物品，填写每日《票房日报表》，仔细核对排片表，确保影片场次与影城安排一致。

二是售票工作，遵照票房六部曲售票(1问候顾客2询问顾客寻求3重复顾客需求4询问顾客是否有会员卡，优惠劵，5按公司规定出票，唱票，找零，递票6致谢道别)，熟练操作售票系统及简单故障的排除方式，熟悉每部影片的票价及兑换方式，态度和蔼热情大方，了解影城各项活动并主动向观众推荐，为顾客营造一个良好的观影环境，影城的售票工作分为现金售票，会员卡售票，优惠劵售票，严格按照影城规定出票。

三是结业工作，最后一场电影开始后10分钟后票房结束营业，清点售票金额及相关物品，认真，正确填写售票日报表，将各种票据归类。检查售票系统是否正

常，关闭票房电源。最后经值班经理核对方可下班。

在票房的7天，体会到了服务人员的辛苦，也看到了辛苦过后顾客们的开心。

(2) 影城影务岗位实习

影务人员应有熟练地接待流程，规范的服务流程，参与影城整体运营值班，合理正确处理影厅出现的突发状况，熟悉消防器具的使用和各个消防通道。负责正常经营期间观影场地的卫生保洁，每日观影场地的布置和物品的回收存放，接受顾客的临时咨询，为顾客提供细致。耐心的咨询工作。

一是开业准备工作，员工按规定标准整理仪容仪表，上岗前领取影务工作用具如3d眼影，排片表等填写《影务日报表》做好记录。开启厅门，检查各个消防安全通道，

二是营业中影务工作，影务工作主要分为检票，检票是指观众入场观影时进行的票据核查工作，进散场服务，来访接待，巡厅。影务人员要做到举止文雅大方，态度和蔼，一个良好的礼仪规范包括站姿，手势及服务用语，认真负责的逐一发放回收3d眼镜，在巡厅的同时应注意影片的放映质量和影厅的温度及室内温度，每个安全通道的正常使用。合理处理影厅突发事件如放映事故。

三是结业工作，最后一场电影结束后结束营业，进行厅内巡视，注意是否有未离场观众，遗留物品，将影城各个厅门锁闭并确保影城通道处于关闭状态，将各项领用物品进行回收登记。正确填写《影务日报表》。由经理核对确认，方可下班。 在影务的认真学习很重要，关系到影院的正常营运。

(3) 影城卖品岗位实习

卖品是影城不可缺少的一部分，在卖品部应有熟悉的接待流程，全面的了解产品常识，专业的促销用语，注意自身清洁以及工作环境的清洁，各种半成品(杯装饮料，爆米花)的加工流程，严格遵循现金管理制度，账实相符。

一开业准备工作

首先员工应注意仪容仪表，将货品盘点,补充工作，半成品的加工准备工作，领取备用金，活动用料及优惠活动，认真填写《卖品日报表》

二售卖工作

遵照卖品销售六部曲(1问候2记录点单3汇集点单4呈递5收款6致谢道别)，快速的接待，完整的服务，耐心的解答，微笑的面容，积极努力的完成卖品促销任务，熟练操作售卖系统及常见问题的处理，以顾客的满意度最大化为宗旨，卖品部常处理的有货品的退换、饮料瓶盖兑奖、货品报损。卖品员工应将有问题货品清楚记录并通知值班经理。

正常营业中的交接-班，先将货品盘点，核对盘点数量、库存数量，发生差异的货品重新盘点，最终以实际货品数量为准。在不影响顾客的购买的基础下进行售卖，由另一位工作人员进行记录，交接完后并由值班经理核对。

售卖也应注意货品的陈列，其美观可激发顾客购买欲望，陈列时应整齐摆放保持正是货架的外层面达到饱和，不得陈列过期或已损坏的货品，将有标志的一面朝向顾客。

三卖品货品的领娶调拨。

根据当时售卖情况进行领货，领货时需填写《卖品领货单》，要求填写数量，货品规格，并签字确认，由值班经理负责进行领货，货品领至卖品部后，由申领货品员工进行核对，调拨完毕后，由值班经理打印调拨单。

四结业工作

最后一场电影开映后10分钟后结束卖品营业。将卖品部所有货品进行补充陈列，

盘点，清洁设备(爆米花设备)，保持卖品部清洁，清点现金，退出各项操作系统关闭电源，并检查冷藏设备的运转情况，锁闭一切货柜，将卖品部门锁关锁。认真填写《卖品日报表》。

三结合实际，合理运用

通过在奥斯卡大上海影城的工作实习，分别针对票房，影务，卖品系统的学习，为今后汽车影院的营业做了很大的铺垫，我学到了很多东西，同时也明白了很多的道理，影院工作人员应本着提供人性化的顾客服务为工作理念，将提供优秀的服务，优质的产品，整洁的环境作为工作的重心，并且应具备影院员工的各项工作技能，工作作风，工作习惯，能够体验一个高品质影院员工应具备的专业素养，我相信这些对我以培训心得体会后的工作都将大有裨益。

尽管有了一定的进步，但在一些方面还存在着不足。在工作中未能全面的考虑各方面的因素，不能很圆滑的处理各方面的关系;以及开创性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这都有待于在今后的工作中加以改进。通过这次学习，我要提高工作的主动性，注重结果，一切围绕着完成目标。

面对汽车影院的开业，我将认真学习各项规章制度、熟悉各种业务，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为汽车影院的发展做出更大更多的贡献;我将全面发展和协调各方面的关系，好好的利用这一段实习的时间，完成自己角色的转变，我将以更加饱满的热情和不断进取的精神，去努力做好自己的工作，将自己的价值最大化，为汽车影院的发展壮大尽自己的一份微薄之力!

**精选影院情人节活动策划书,影院情人节活动策划方案范本二**

影院运营新思路

影院运营新思路概要

（一）影院现状

（二）影院周边影响

（三）影院私域流量建立

（四）电影院+2公里商圈

（五）电影院+相亲

（六）电影院+电商

（七）模式的复制与推广

（八）全国影院联盟

一.影院现状

影院收入来源主要是票房+前台卖品+影院广告其中票房占比在70%到80%。现在影院的大体情况是大家的影片都是同步上映的，排片占比都还是差不多。影院差异化经营是很困难的。

以20\_年来看，20\_年全国有10438家影院，59597个影厅，7844290个座位，年票房565.79亿，观影人次17.182亿。平均票价33元。全国共有48家院线。这个是基础数据来源于中国电影市场报告。

分析，现在的影院网上购票的占比在90%以上，通过猫眼的网上购票热力图可以看出来80%的购票人群来自于影院3公里范围内。通过猫眼大数据可以看到80%以上的顾客年龄在18岁到35岁。通过全国的人口分布可以大致得到。18岁到35岁的人群大约在3.2亿左右。

开始计算一些很重要的数据，以18岁到35岁的人每个人看电影的次数是平均的来计算。17.182\*0.8/3.2=4.2955。可以看出这个年龄段的人平均年观影次数在4.3次以上。

全国影院的影厅和座位票房平均到每家影院可以得到以下数据。每个影院大概有5.7个厅。以6个厅计算。751个座位。年票房542万。观影人次16.5万。平均每个影院服务于13万人，3万18到35岁年龄段的人。

二.影院周边影响

从影院的购票人群80%以上来自于3公里范围内。从这些就可以看出每个影院的影响力在3公里范围内，影院周边的10万左右人群，2.4万年轻人。周边三公里内的年轻人平均观影次数是4.3次。

从这些就可以看出影院的地理影响和人群影响的大概情况。影院的影响力在3公里范围。核心圈在2公里范围。

根据周边居民的大概情况，购票热力图就可以知道那个影院的具体影响情况。便于影院做活动。

三.影院私域流量的建立

影院的票房占比中网上售票在90%以上。从淘票票和猫眼后台可以看出，影院的主要票房产出是18岁到35岁的，而这个年龄段有些人是很少看电影的，有些认的观影频次是很高的，从后台数据和影院概况可以知道。

拿一个540万票房的影院来举例其主要观影人群只有1万左右，而这一万左右的年轻人，年观影次数在10次左右。从这些也可以看出，影院的观众主要是住周边三公里，要看电影的年轻人，大概在1万左右，每年10次左右。大概就是每月都要看一次电影。维护好这些观众对影院非常重要。但是绝大多数影院，和这一万多人的联系来源于微信，猫眼。支付宝，淘票票。却很少有影院会和这一万人建立联系。建立起联系对于影院来说是重要的，很有好处的，关键它还是比较容易的。对维护客户增加票房效果是明显的。

建立联系现在最好的方式是微信，和微信公众号。和顾客建立联系也是容易的，因为这些人平均每年会进10次影院，每年你有10次机会和他们建立联系。我这边做过一家年票房450万左右影院的店长。在6个月左右的时间建立的公众号关注量在1人万左右。影迷群在7000人左右。这些人就是影院的私域流量，影院建立私域流量，找到方法后是很容易的，私域流量的体量也是很大的。具体的活动方案这里不做详细叙述！

四.电影院+2公里商业圈

电影院加2公里商业圈，主要是以电影院为核心，周边线下商铺为主体的异业联盟。线下商铺以餐饮，ktv，健身，培训教育为主。这些商铺的顾客群体和电影院观影顾客群体大部分是相同的，主要都是居住门店2公里范围内的年轻人。18岁到35岁是这些消费的主力军。

合作大概可以有以下几点

1.阵地广告互换，影院可以摆放其他门店的宣传广告，其他门店摆放影院的宣传广告。影院的宣传就做出去了。周边两公里范围内和多个商家合作后，影院的影响力就扩大了！

2.会员互通，相互引流，互相推广。周边合作商家会员，到影院消费购买影票可以享受会员价。影院会员到周边商铺消费可以享受会员价。办一张卡享受周边多家门店的会员。办会员对消费者的吸引力变大了！有助于会员的增加，对忠实顾客的培养！

3.联合行动，携带推广。商家联合起来可以一起做周边小区的活动。都是服务于居住在2公里范围内的顾客。很有共通性。这样做可以相互利用剩余资源来做活动，顾客又可以得到实惠！有些活动是一个门店单独做的，如餐饮店周年庆，这个时候可以携带推广，餐饮做活动赠送电影票，影院做活动送餐饮券。这些票券可以是互换的。也可以互相商定以合适的价格购买。做活动是可以携带其他门店的推广！影院的顾客80%来源于3公里，为什么我们做2公里商圈，就是要将分散的人群向以影院为核心的地方引流！为什么是以影院为核心。这个与影院庞大的私域流量为凭借。精准的顾客为依托！

五.电影院+相亲

电影院和相亲结合度是很高的！电影院是个耍朋友的好去处。从观众的情况可以看出大多是情侣。

电影院来做相亲优势是非常大的！真的是非常大！如何做呢？例如拿一个影厅做为单身厅，男士座单号座位，女士座双号座位。这个一个简单的相亲就有了，观众购买一场电影票就可以相一场亲。简单，快捷，高效！直接是先见面后交流！具体的相亲规则可以根据影院的实际情况来定！这个能极大的促进了单身人群进影院看电影！

相对于观众相亲简单了！影院要做的就比较多了，而且有些难度！首先要具备自己庞大的私域流量才行。要做这个事有这么几个重点

1.相亲规则，相关的法律法规，以及注意事项。影院要做的事，就是要建立良好的相亲规则，还要维护，并且需要注意相关的法律法规。以及对相亲人群身份验证，以及相亲警示等等！

2.线下活动的推广，规则的宣传，影院氛围的布置！如果有庞大的影迷群，规则的宣传和活动的推广就变得容易许多！

3.线上推广，与观众协调！第三方平台的设定！这个是必须前两个做好后，才能做的。也是通过线下带动线上的。一旦人们认知了，认可了。才会网上购票参与活动。

做好了以上3点，可以很大的增加单身人群的观影！

六.电影院+电商

影院院做电商优势是巨大的。相比于其他的淘宝店，京东商铺我们的优势太大了！具体的优势大致有以下几点：

1.自带非常精准的顾客地理定位，80%左右的人群来自于3公里范围内。影院是个很好的线下服务网点啊！还可以自带快递点的那种。顾客可以在影院现场试货退换货的。

2.自带非常精准的顾客年龄段定位，影院的观众的80以上是18岁到35岁的人。这个年龄段的人是网上购物的主力军。她们对新鲜事物的理解是非常强的！

3.自带顾客的喜好定位.网店的建设可以根据这个来！

4.影院服务人群数量是非常大的。以一个6个厅，750座左右的影院，它的年票房以20\_年的数据计算。他的年票房大概在540万左右。这样的影院大概有1万核心顾客。3万普通顾客。10万潜在顾客！

5.影院和顾客的联系远远大于其他网店！影院的核心顾客客。那1万人左右，年观影次数在10次左右。我们和顾客之间是有很好的线下线上联系的。

6.影院的周边影响，结合2公里商业圈，单身相亲等等特色。加上最重要的是影片以及明星，影院对观众的影院力是很大的。

有以上优势后再开网店，投入是很少的，风险是小的，利润是大的，操作不算简单，也不算困难，比起开一家影院，开一个网店就太简单了！

七.模式的复制与推广

首先这个模式没有什么技术壁垒，这种模式是可以复制的。复制起来也不算困难！因为全国影院的经营方法都是大同小异的。影院的同质化是很严重的。

为什么要采用新的方法？以一个6个影厅，750座，年票房540万来举例。因为全国很大一部分影院的情况是和这个类似的。这样一个影院，除掉影片分帐，房租，人力成本，水电费，设备摊销。一个影院的盈利状况我相信各位影院老板心里都是有数的。盈利越来越困难了！甚至很多影院是亏损的。如果再除掉国家补贴影院的现状就更是艰难了！我认为影院行业的现状就是，座拥金山还要靠吃着救济过日子。

影院行业需要创新与变化。去挖掘这座金山。这种新的运营思路操作起来比较麻烦。但是对影院老板来说好处是巨大的。

第一，不需要多少的资金投入，需要的钱是真的很少。

第二，风险还是有的，不过风险是很小的，且是可以控制的。

第三，利益是巨大的，前景也是非常大的！

模式的推广

全国的影院是有联系的。且是同步的。全国影院放映的影片是同步的，放映影片的占比还是大致相近的。全国1万多家影院，却只有50家左右的院线。只要做好了，这种模式是可以推广到每家影院！

八.全国影院联盟

影院是服务于全国人民的，其中有一亿忠实顾客，3亿普通顾客。忠实顾客80%以上是18到35岁人群。这类人群是网上消费的主力军！

把全国影院的地理位置，用线连起来，那就去一张笼罩全国的网。每个影院都是节点。一个节点辐射周边。这个太厉害了！影院的地理分布已经做到了，许多人想都不敢想的事。

全国影院联合起来做电商是可以打败京东天猫的！相对于普通网店我们的优势是巨大的，影院的联合也是可大可小的。小的一个县的3到4家影院联合，大的全国所有影院联合。

联合的方式大概有两种。

一.地域联合

地域联合就去根据地理位置，相近的影院联合起来。

第一.可以商定价格，避免价格竞争。

第二.联合的影院都有自己的核心影响圈，2公里范围，有自己的顾客群体。可以做周边游产业。如一个县的影院都联合起来影响力还是很惊人的，可以做本地广告等等。

第三.可以合作做电商，庞大的顾客量联合起来优势就变得更大了，可以培养顾客通过影院购物的习惯！

二.院线联合

全国1万多家影院，却只有50家左右的院线。这种模式可以通过院线的方式推广到影院。院线和影院联系是紧密的。影院和影院还有竞争关系，院线和影院那是很好的合作关系，通过院线把院线下的影院联合起来共同来做这件事，扩大影响，增加优势！

这个模式有很多优点，也有很多的难点！

难点大致有三

一.私域流量的建立

二.电影院+的执行和维护

三.影院联合

每个难点只要想到了办法其实也不是困难的。关键要看每个影院是否愿意花精力去做了！

我这边通过一家影院的运营管理找到了解决第一个难点的方法。

浅谈新形势下幼儿师范教育新思路

影院调查报告

影院放映员工作总结

影院保安岗位职责

影院出纳工作总结

**精选影院情人节活动策划书,影院情人节活动策划方案范本三**

影院中的最佳位置其实就是声音与画面结合得最好的一块区域，如果要在看电影时选择一个最佳位置，我们在选座时除了要注意视觉观感的最佳效果，也需要在音效方面到达最佳效果。最佳位置不单指影厅里的某一个位置，而是一块区域，是一个立体声效果最好、视场角度适中的位置，能享受到最好的观影效果。

由于每个影院甚至每个影厅都是不一样的，与屏幕大小、屏幕角度，阶梯座椅角度乃至座椅靠背角度等等都有关系。从平行于屏幕的方向来说，正中间的位置是最佳，由于银幕有涂层增强反射，但反射角度有限，所以正中亮度更高，反差更明显，细节更清晰。在中心位置能够保证左右音效效果一致，不会出现左右两侧的音效偏差。

所以在（8排左右）座电影院最佳位置在5、6排的中间的5个座位。

当你选择的时候中型的影厅（15-20排）的时候最好的观影位置是7、8排中间的5个座位。

当你选择的是大型影厅（21-25排）的时候最好的位置是9、10排的中间的5个座位。

这些位置都能够给你很好的观影体验。

另外，imax银幕最好选择7排：

观看国产大片、2d影片、动画片时，第七排左右的中间为最佳位置，要让自我在不转头的\'情景下能够看清整个屏幕。

观看外国动作大片，稍微靠前会更加有代入感。可是前三排最好避免，因为imax银幕过大，仰着头脖子会十分辛苦，并且极有可能看不全整个银幕。

当你观影的时候最为太靠前的时候，可能会产生刺眼的现象，也会因为靠屏幕太近而导致不能将整个屏幕都映入眼帘，并且靠前的位置观影的时候难免是需要抬头的，时间久了之后也会导致脖子酸痛，所以看靠前的位置是一个不太好的选择哦，当然了靠后的位置也是不太好的，因为靠后的位置会因为距离太远导致视觉效果很差，得不到很好的体验。

观影最佳姿势

当你看电影的时候不管你坐在那个位置，长时间的盯着一个位置看肯定是十分的不舒服的，也有的人说坐在前排看电影的时候仰着脖子是能够治疗颈椎的，其实这是一个错误的说法，当我们去看电影的时候最重要的当然还是我们的个人体验了，并没有什么最佳的观影位置，只是要看个人的习惯而已，你觉得坐在哪里能够让你很舒服的看完整场电影，那么那个位置就是最好的。

看一场电影的时候市场都是长达两个小时的，两个小时坐在一个地方坚持一个姿势肯定是十分的不舒服的，如果是要一向仰着头，或者斜视，或者是你就在中间的位置，都是需要适当的转换一下视角，或者是活动一下身体，仅有感到舒适才是最重要的，如果是带小孩看电影的话，还是靠前的位置比较好一些，可是当孩子胆子比较小的时候位置选择靠后一些比较好。

**精选影院情人节活动策划书,影院情人节活动策划方案范本四**

一、3d电影与4d电影的区别

3d立体影院

3d立体影院是在普通投影数字电影基础上，在片源制作时，片源画面使用左右眼错位2路显示，每通道投影画面使用2台投影机投射相关画面，通过偏振镜片与偏振眼镜，片源左右眼画面分别对映投射到观众左右眼球，从而产生立体临场效果。

观看4d电影用的眼镜

3d立体影院一般设计成弧幕形式，立体感更强。3d立体影院的设备构成上主要由片源播放设备，多通道融合处理设备，投影机(左右通道数\_2)，投影弧幕，偏振镜片，偏振影片，音响等其他设备。

4d动感影院

4d动感影院——是相对3d立体影院而言的，就是在3d立体影院基础上，加上观众周边环境的各种特效和专业动感座椅。环境特效一般是指闪电模拟/下雨模拟/降雪模拟/烟雾模拟/泡泡模拟/降热水滴/振动/喷雾模拟/喷气/喷雾/扫腿/耳风/耳音/刮风等其中的多项。形成了一种独特的表演形式，这就是当今十分流行的4d动感影院

二、影院的宣传

作为影院行业，宣传推广是行业重中之重，好的推广不但影响影片的票房收入，更直接影响影院及周边的商业情况，在此简单介绍以下几点宣传推广方式。

1、阵地宣传

每部影片上映前在影城的宣传窗口，宣传栏都要设计制作出图文并茂的广告，根据影片的内容对影城内、外环境进行装饰、布置，让观众感到浓烈的影片气氛，并在每个宣传广告中突出影片的看点和上映日期。

2、媒体宣传

每部影片上映前都可通过电视、报纸或广播电台等辐射面广告宣传媒体上刊登影片内容，花絮、看点及上映日期，电影属于一种娱乐新闻报纸电视等媒体也需要它们充实自己的板块，我们营销人员要与各媒体记者建立良好互动关系，可助于影片宣传中做到少付费或免费刊登。

3、户外宣传

每部影片上映时，不仅于影城和媒体宣传也要以各种不同形式的宣传方式来进行推广，也就是说的户外宣传。户外宣传包括户外的大型广告位，临街横幅、宣传车、宣传单等在影城外围宣传。这里也要求我们营销人员在做好影城宣传外要与各个管理这方面的职能部门保持一种良好关系。

4、推广活动

我们营销人员在每部影片上映前负责组织开展有创意的，推广活动来炒热、炒活影片，并通过各种活动来树立影城形象，强化观众“看电影到影城”意识。

5、排映影片

一部影片经过以上的宣传和推广，再确定影片排映上映的影厅和时间。每部影片排映厅和时间的不同将直接影响它的票房收入，这是作为一个营销人员不能忽略的一件事。在掌握本地区域消费者的生活习惯后，根据预测此部影片的票房收入再合理的科学安排影片和时间及场次。

三、营销计划

一、建立影院网站

影院网站建立是作为影院一种必须宣传工具，它可以全方位发布影院信息并能方便广大影迷观众随时查阅影城近期上映的电影和动态。

二、影片海报

1、在影院门口贴海报的方式，宣传近期的电影放映的节目预告，包括片名、片长、国别、声音制式、画幅格式、厅号、映出时间表、价格表等。

2、在影厅内的门厅、饮吧、休息厅、电梯里、卫生间的墙面贴上最近放映影片的海报。

三、电子显示屏

在售票厅设置电子显示屏，在电影放映前播放近期电影的节目预告和观众须知。

四、报刊架

在影院内放置报刊宣传品自取架，让观众自取本影院介绍和近期电影节目预告单。

影院每月应根据自己要上映的影片情况定制影院介绍单，影院介绍单的内容大致包括：整个影院的主题;影片介绍(主打影片、一般影片和影片排期表;影院活动(长期活动、短期活动);影院基本信息(影院的logo、全称、地址(示意图)、联系电话、影院的基本业务(团体票、包场、场地租赁等);

五、小礼品

在影院售货前台，放置标有本影院地址、电话、地图的名片，供观众自取。也可制作一些印有上述信息的钥匙链等小礼品，作为观众购物后的奖励与纪念。

六、视频播放

十余台彩电组成电视柱，循环介绍影片预告及花絮，带给观众扑面而来的视像震撼。

七、广播传送

广播传送是诉诸听觉的媒介形式，它的载体是本影院的广播。店内广播是宣传影院介绍和近期影片预告的最佳舞台。影院可以在观众厅放映前或休息厅内进行播放，这种方法具有很好的灵活性和随机性，并且成本不大。

三、团购营销计划

团购市场作为影院拓展电影收入的一种固定渠道。团体购买。在影院的经营过程中要建立与各

个行业的良好公共关系来推动团体电影购买市场。电影除了作为一种商品外，还有它一定的教育意义，所以电影团购市场基本分为以下几种：

1、学生爱教片，在每个学期学校都会组织学生观看一至两场对学生有着教育意义的电影。

2、爱国教育影片，又分为两大种：

3、企业包场观看。

4、个人生日和婚庆包场。

5、针对不同行业放映的专业电影。

团购市场主要是对学校和企业推销、推广电影。我们的营销人员要对每部影片的内容，教育意义都必须能熟悉它并能陈述出来，再逐步与学校、企业决策人接触了解并与他们建立成良好合作伙伴关系，这样团体市场才能逐步的操纵好。

一、大学校园的市场活动

大学生是影院观影的主要人群之一，他们有活力、对电影文化有很强的需求与兴趣。可以在附近的大学做一些市场活动，如“让电影走进校园，让数字贴进学生”为主题的一些活动，可以给大学生做“数字电影”的专题讲座，可以在校园内做影院宣传的现场活动，与大学的学生会和电影协会保持好的\'合作，支持他们的活动。在开展这些活动时，要备好一些电影免费券或打折券，以及影院宣传与近期电影预告的宣传单、小礼品等。

二、社区的市场活动

影院周边的社区居民是本影院的主要观影人群，针对他们做一些市场活动，对于发展新观众和稳固老观众有很重要的意义。可以为社区的居民发放一些免费或优惠的观影《松鹤卡》、《亲情卡》、《年卡》，让社区居民到影院里观影，一方面，我们影院为社会做了些公益事业，另一方面，也宣传我们影院的品牌与服务，增加了我们影院的美誉度，有这些好的口碑宣传，会为影院带来新的观众。

三、商家互动

影院与商家互动分为几种形式：

1、电影广告贴片，电影放映前播放广告达到宣传企业产品和品牌达到获得赞助目的，影城既可取得另一种经营效益。

2、联合促销：电影放映期间，可与企业合作进行联合促销，例如买产品送电影票，或者买电影票送企业提供的产品等多种形式。

1.可以与其他通讯店、大型服装店、超市、知名餐厅、便利店联合售票。

2.可以向大中小学出售团体票。

3、捆绑推广宣传，在电影前期的宣传推广中，可通过相关企业产品的捆绑，共同进行宣传活动。一部影片上映前，我们营销人员不断要熟悉影片的内容，而且要找到它的突破点和它的目标消费者，并能在第一时间告知，推销给消费者。

**精选影院情人节活动策划书,影院情人节活动策划方案范本五**

1、七夕佳节翩翩到，郎才女貌欢声笑。成双成对过鹊桥，沐浴爱河容颜俏。切莫惆怅生烦恼，幸福伴侣用心找。预祝七夕快乐，甜蜜爱情来报道。

2、今天，全世界都是有一个理由甜蜜。而我，是最甜蜜的那个，因为我有你我的爱人。祝情人节快乐！

3、人生得一知己难求，但遇到一个心心相印愿意与你同甘共苦的爱人更是前世修来的缘份，你一定要好好珍惜哦！情人节别忘了对你的另一半说三个字：我爱你！

4、牛郎织女得相会，泪两行，静守一座空城心伤怀，无情人终得伤，台上屐痕，曾何几时已落叶纷纷，拾起落叶，坠下笔墨写尽心事篇篇。

5、今天情人节送你我爱你的\"橙心\"，以及我天地可鉴的\"橙意\"，我\"橙心橙意\"而来，只求你能\"橙\"全我的爱意，我这一生只做你的\"橙\"保护你！

6、重重叠叠的是思念，反反复复的是想念；有爱在我们心里放飞好久，有情在我们眼中荡漾好久；有一句话在口中酝酿好久：对不起！

7、想你情深深，念你几回回。任岁月流淌，你依旧最美。回首更妩媚，牵手永相随。陪你慢慢走，直至山无棱。2月14日情人节到了，此生只爱你，无怨又无悔！

8、假设情感和岁月也能悄然撕碎，扔到海中，那么，我情愿从此就在海底缄默。你的言语，我爱听，却不懂得，我的缄默，你愿见，却不明白。

9、七夕快到了，该准备狗粮了。

10、追忆童趣无数，奈何今生情愫，佳人可知否，我终念君朝暮，无助无助，七夕相思难诉。

11、说爱你一万年，太飘渺！鱼如何爱着河水、鸟如何爱着蓝天、人如何爱着钱包，就如何爱着老婆！今生今世，爱我老婆。

12、小明上课时总是睡觉，老师批评他：你可不可以不要睡觉！小明回答：不行，因为我是特困生。情人节幸福开心。

13、5.20来临表白多，多说好话好处多，想你爱你甜蜜多，发送短信祝福多，快乐心情好运多，开心生活幸福多，愿亲爱的好运多多，健康多多，最重要的还是：我爱你多多，哈哈，520，我爱你。

14、情人节，不要相信玫瑰，这东西又贵又易谢，要信就信我高出100摄氏度的三滴眼泪：我爱你！只要天天给我一杯水，我可以日日为你流。情人节快乐！

15、火红的玫瑰，散发着芬芳；醉人的红酒，勾兑着甜蜜；甜美的酒窝，酝酿着幸福；温馨的灯火，编织着浪漫；真心的言语，流淌着真情：2.14情人节，让真情涌动，让真爱相拥，让真心告白：亲爱的，我爱你！

16、我觉得你们不仅偷偷做完了作业，还偷偷在情人节之前找到了对象。

17、我对你的情会少会少会少不了，我对你的爱会跑会跑会跑不掉，我怕追你追你追不到，我想忘你忘你忘不了，七夕情人节来临，给我给我给我你的爱情好不好？

18、编辑我的祝福万语千言，发送我的问候到你心田，删除你的痛苦到天边，回收我的回忆保存到永远。

19、玫瑰开启你的羞涩，巧克力就像你的诉说，甜言蜜语柔情坠心河，我们都是最好的水手，给长久的幸福来掌舵，此时把悄悄话儿说：爱你在每一刻。情人节快乐！

20、20xx年情人节到了，左手刻着我，右手写着你，心中充满爱，当我们掌心相对，心心相印时，所有的人都会看到——我爱你。情人节快乐！

21、强有力的拥抱就像一座山，给人坚定有力的感觉；温柔的拥抱就像一只抱抱熊，给人贴心疼爱的感觉；而我的拥抱就像一堵墙，给你厚实安全的感觉。拥抱情人节到了，我要把最真诚的拥抱给最心爱的你！

22、想你：朝朝暮暮；想你：云起雾散；想你：花前月下；想你：眼底心头；想你：今生来世！白色情人节快乐！

23、喜欢你，脾气里夹着和气，才气里藏着骨气；爱上你，语气里带着勇气，空气里拢着喜气；拥有你，运气里裹着顺气，福气包着财气。情人节，告诉你，亲爱的我爱你，祝你情人节快乐。

24、214爱要试，试着说爱，别再傻傻地等待；试着追求，别把情谊心中留；试着接受，别有太多的苛求；朋友，情人节到了，勇敢地去爱吧！情人节快乐！

25、你是最灿烂的春天，你是最惊艳的夏天，你是最浪漫的秋天，你是最纯洁的冬天。不管四季如何变幻，沧海如何变迁，你是我心中永远的四月天！情人节愉快。

26、万水千山，我肯涉险，沧海茫茫，甘愿横渡，只为玫瑰，表达真心，真心真意，此生不换。514玫瑰情人节，天涯海角割不断，一片冰心在玉壶。

27、春雨和风给人以美的享受，春花芬芳给人以痴迷的醉意，花蝶蜜蜂给人以无限的遐想。情人节到了，让青春花季诉说春天的爱意，让花儿绽开激情燃放。2.14情人节快乐！

28、给爱一个不悔的誓言，让相爱过都彼此思念；给爱一张不老的容颜，让相爱过都终身不变；给爱一片辽阔的蓝天，让那真爱充满人间。情人节幸福快乐！

29、对你的爱，永不改变，对你的情，一生不变，对你的心，不会动摇，7月14，银色情人节，亲爱的，我爱你，一生一世，永远爱你。

30、当太阳照在河面上，我思念你；当朦胧的月光映在泉面上，我思念你；当春天出现第一缕日光，我思念你；当情人节到来的时候，我思念你。亲爱的，情人节快乐。

31、牛郎织女情谊久长，千年情缘世间传扬。可恨天庭王母娘娘，借口仙规拆散鸳鸯。金钗细划银河阻挡，牛郎织女天各一方。日日月月隔河相望，岁岁年年相思泪淌。

32、无论日子多忙碌，惦念不曾改变，无论世俗多纷扰，牵挂不曾改变，无论地老天荒多遥远，今生有缘遇见，更要珍惜。祝情人节快乐！

33、和你一见如故，是我今生最浪漫的相遇；与你一诺相许，是花样年华里最瑰丽的风景；与你心心相印，是我赴汤蹈火的追逐。1、14日记情人节，我愿用长长的一生珍惜你、呵护你。繁华有时尽，爱你无止境。

34、百花在这个季节为你盛开，鸟儿也特地从远方赶来，春雨在此刻为你飘洒，爱情用手机向你传递；一朵玫瑰为你献上，只想对你说声：白色情人节快乐！

35、什么是幸福？那是有了你；什么是无奈？那是情人节的时候无法与你相伴；什么是爱情？那是你我之间的感觉！情人节快乐！

36、转身，离开，这动作多潇洒。谁懂这背后的撕心裂肺。情人节快乐！

37、如果爱你是在伤害你，我选择喜欢你。如果喜欢你是在困扰你，我选择离开你。如果可以用我的一切来换你的今生的幸福，我愿意付出所有，一切只因我爱你！祝你情人节快乐！

38、12、14拥抱情人节，早晨给你一个拥抱，愿你忘记昨天的忧伤，快乐从现在开始；中午给你一个拥抱，愿你享受如太阳般的炽爱，幸福正把你照耀；晚上给你一个拥抱，愿你带着甜美的微笑，和我一起进入香甜的梦乡。

39、你我携手共享人生的美好，艳过情人节的玫瑰花，你我彼此珍惜对方的真心，甜过情人节的巧克力，你我品尝粗茶淡饭的日子，美过情人节的烛光餐，在情人节到来之际，只想对你说一句：有你的每一天，人生都是艳阳天！让我们一直携手走下去，永远不离分，情人节快乐！

40、人生总是平凡的所以才会脚步匆匆，人生总是不凡的所以才会与你相遇，阅读时间的故事，感受美丽的情人节，情人节我祝你快乐。

41、在我心中，曾经有一个梦，梦中一个茅屋，屋前有小溪，屋后有森林，房前房后种满花，我跟你生了娃，一男一女院中耍。情人节又到了，好像有哪样的生活，你能给我吗？祝你快乐。

42、在想你的时候，情绪如此温柔，是冰封碎裂的小溪，是蜡烛上摇曳的火焰，想念的心从胸中掏出来，告诉你情人节快乐——我爱你！

43、悄悄的，我爱上你了！爱的直白，不需要华丽的语言。坚信感觉，你是我今生的唯一。坚持信仰，付出真爱就不会后悔。你懂我吗？

44、忆往昔相思岁月苦，日日思君不见君，美酒入肠更添愁；看今朝月老做媒红绳牵，花开并蒂树结果，酒不醉人人自醉。葡萄酒情人节到了，执子之手，与子偕老，让我们共饮爱的美酒！

45、拍一张\"甜蜜蜜\"，让爱情定格在照片里；拍一张\"笑嘻嘻\"，让快乐保存在相框里；拍一张\"爱相依\"，让承诺保存一世纪。9月14日相片情人节，照片里有我有你有回忆，让我们幸福合影吧！

46、绿色使者，跋涉青山绿水，摘下橙黄橘绿，采撷青枝绿叶，手捧花红柳绿，送你一片绿色洋溢的祝福，祝福你绿色情人节，灯红酒绿，幸福盈盈。

47、不因寂寞才想你，而因想你才寂寞。孤独的感觉之因此如此之重，只是想你太深。书不尽言，言不尽意，意不尽情，情不自禁地对你说声：我真的好想你！

48、在我的背后，我的歌迷，有人加入有人退出，只要你曾经加入过，我就很感谢你。

49、亲爱的，你是山，我就是水，我要围绕着一生；你是海，我就是船，我要永远在你的怀抱中航行；你是天，我就是云，日日夜夜跟随你；亲爱的，情人节到了，祝福你开心，快乐！

50、这辈子最疯狂的事，就是爱上了你，最大的希望，就是有你陪我疯一辈子。情人节快乐！

51、如果你吃到一颗特别香甜的果实，请珍惜，因为，它爱你呀。

52、我抢来了唐僧的白马，夺了丘比特的箭，还故意绊了月老一跤，偷了根红绳，目的只有一个，就是做你的白马王子，这样的情人节喜欢吗？爱你的我祝你，情人节快乐！

53、光棍优势：节约资源，节约能量，节约被套，节约礼单。节约是美德，单身是贵族。情人节，祝你：形单，心情不孤单；影单，生活不简单！节日快乐！

54、有人牵挂的路程不叫漂泊，有人关心的岁月不会失落，有人思念的夜晚不会寂寞，别让美梦化为泡沫，别让幸福擦肩而过，情人节新起点，愿你的快乐比谁都多！情人节快乐！

55、愿爱你的人更爱你，你爱的人更懂你！情人节快乐。

56、这个情人节，希望我们的爱情，从\"头\"开始！情人节快乐！

57、年复一年的等待，字斟句酌的书写，仍在为你书这三行。

58、七夕只是个名称，对于情侣来说，天天都是情人节。

59、1114橙色情人节，送你柳橙，心想事成；送你锦橙，前程似锦；送你香水橙，温馨浪漫；送你先锋橙，青春永驻。橙色情人节，祝你幸福。

60、电影情人节，猜题看电影，请猜我11.14准备干什么，a：想你约会，b：约你浪漫，c：邀你影院，猜中答案者，将获得由我提供，陪我观看的双人情侣浪漫影视门票一张，快快行动吧，我在等你哦！

61、葡萄酒情人节到了。喝了\"葡萄酒\"，我才敢酒后吐真言，来到\"情人节\"，我勇敢说出我心愿：亲爱的，让我们的爱不再纠结，结成美丽的\"同心圆\"！

62、摘下爱情的果实，在岁月中酝酿，在思念中发酵，在浪漫中挥发，在真爱中融合。葡萄酒情人节，让我们共同品尝我们酿出的美酒，享受爱恋的味道。祝葡萄酒情人节快乐！

63、月在天边翘首企盼，云在蓝天沉思挂念，时光如流水般匆匆而去，但愿它能够让你知道我是多么想念你，多么想让你拥有一生一世的温暖！414黑色情人节快乐！

64、你那乌黑的秀发，是萦绕在我心畔的情思，温柔而绵长。你那黑色的眸子，是浮现在我脑海的星光，愈发明亮难忘。黑色情人节，遇上了你，我的生活不再黑暗无光。黑色情人节，节日快乐，相爱快乐！

65、喜欢你用手捂住我宣誓的嘴，喜欢我问你哪里最温暖时你指着我的怀，喜欢把你搂在怀里靠着我的肩，吻你时那份幸福，喜欢521和你一起许下的誓言，一生不变，相爱永远。

66、6月14亲吻节，给父母一个亲吻，感谢父母养育之恩；给爱人一个亲吻，赶走所有疲惫；给孩子一个亲吻，让爱时刻温暖；愿你把心中的爱用行动表达出来，祝你开心快乐每一天！

67、白色情人节到了，希看单身者能摆脱寂寞，早日走上情人岗位，在职情人要继续爱岗敬业，争取升职，当上老公（老婆），祝愿大家个个有情人，天天都甜蜜！

68、天意让我遇见你，从此心里甜蜜蜜；宿命让我爱上你，从此眼里只有你。银色情人节，命中注定我爱你，吃苦幸福都愿意。

69、老婆，我差点忘了，今天是银色情人节哦！你要每天开开心心的哦对不起哦，我好像没礼物哦，下次等我有时间逛逛，看有没有好看的礼物送你，可我不知道你喜欢什么。情人节快乐！

70、天上星，亮晶晶，一颗一颗似我心。银河系，银色的爱情送给你。你是我一生中最美丽的风景，这一世我都不会再远离，银色情人节，爱的就是你。

71、如果有来生，我还想和你相，笨笨地相爱，拙拙地相偎，傻傻的等待，痴痴的相伴，你是我人间的四月天！宝贝，玫瑰情人节到了，祝你节日快乐，幸福永远！

72、今年种了一个玫瑰园，每想你一次，便看她一眼。如今已是花儿朵朵，每一朵都有你的美丽气息。5月14日为玫瑰情人节，我要手捧9999玫瑰送给你，祝我可爱的人儿，青春美丽！

73、亲爱的，玫瑰情人节来到，愿我们的感情多一点理解，少一点争吵；多一点信任，少一点猜忌；多一点浪漫，少一点冷战；多一点快乐，少一点忧愁。我愿爱你地老天荒，祝你节日快乐！

74、节日记录下一份真爱，节日见证了一个永恒，节日充满了对未来的祈愿，节日把两颗心拉近贴紧。日记情人节，让我们用真挚的心彼此祝福，愿我们的爱延续到天荒地老。

75、趁情人节之际，我想对你说我爱你，但我不敢说。我怕我说了我会去死，我不怕死，但我怕我死了以后就没有人像我一样的如此爱你。

76、一直很想跟你说，但不知你会不会觉得我太心急。我又怕被别人抢先一步，所以我决定鼓起勇气告诉你：情人节快乐！

77、心中有一湾爱情的水，流淌着真心；心中有一勾爱情的明月，倾泻着爱恋；心中有一方爱情的天空，飘荡着甜蜜；绿色情人节到了，给你一份永恒的爱。绿色情人节快乐。

78、半碗黑豆半碗米，端起饭来想起你，眼泪滴在饭碗里，睡到半夜梦见你，翻来复去难忘你，一片真心传给你，我是真的很想你。情人节快乐！

79、七夕了，目测会有很多人来发和自己情侣的甜蜜对话。作为单身狗，我只需要做到眼不见为净。

80、不管多苦多累，我都情愿为你支付；无论做什么，我都情愿去为你做，只需你好好爱我，好好体恤我。

81、爱你是我的职业，想你是我的事业，抱你是我的特长，吻你是我的专业！七夕情人节快乐！

82、情人节来到，玫瑰花香飘。时机已来到，莫让爱情跑。捧束玫瑰花，快把心意表。送上巧克力，心里甜如蜜。心上人儿在眼前，大胆说出\"我爱你\"！情人节到了，愿你快快摘取爱情果实，早日成双成对！情人节快乐！

83、让我的感情，像阳光一样，包围着你，而又给你光辉灿烂的自由。

84、听说你要搬家了？地址是爱情市相爱路五二零号，房东是你最爱的ta，租金是你的爱，租期是一辈子。恭喜恭喜！祝七夕情人节快乐！

85、三月十四日，白色情人节，用纯净的色彩来描绘今天的绚丽，白色，纯洁，神圣，包容，就像我们的纯洁的爱情，在爱的国度，她神圣，包容你我！

86、曾经为爱满身伤痕，但我们都携手走过。当恐惧和艰难张牙舞爪时，爱是我们最后的防线。在这个特别的日子里，想对你说：我会陪你一生一世。亲爱的，白色情人节快乐！

87、钟声是我的问候，歌声是我的祝福，雪花是我的贺卡，美酒是我的飞吻，清风是我的拥抱，快乐是我的礼物！情人节快乐！

88、我一无所有，也一无所知，在情感的小站里，我愿你是第一位来客，也是永远的主人，伴着我宠着我：一生一世，情人节快乐！

**精选影院情人节活动策划书,影院情人节活动策划方案范本六**

《电影院》一课为北师大版数学三年级下册第三单元乘法中第三节课。本节课体现数学与生活的联系。课堂教学以学生已有的知识和生活经验为切入点，设计富有情趣的数学学习活动，让学生有更多的机会从周围熟悉的事物中学习数学、理解数学，体验到应用数学解决生活问题的成功和快乐。

从情景的引入就重视数学与生活的实际联系。从电影院中的座位来引入今天的新课，而且在进行到解决问题的练习中，也不忘了将枯燥、单一的应用题转化为学生身边熟知的、现实生活中的情景，引导学生搜集图中有价值的信息，发现问题并解决问题。

在教学中，充分尊重学生的个性特征，允许学生从不同角度认识问题，鼓励学生发表与众不同的见解和算法，让每个学生能够根据自己的认知水平和学习能力选择适合自己的认知方式与思维策略进行估算和计算。不管是估算还是计算，都是充分利用学生前面已经学过的两位数乘两位数不进位的乘法方法，通过比较，沟通新旧知识之间的内在联系，积极引导学生通过“想一想”“算一算”等系列活动来促进知识的迁移，形成基本的计算能力。

在掌握算法后，我安排了学生进行练习。通过练习反馈出学生错题主要是因为抄错数、计算马虎、计算速度较慢等。主要原因是计算习惯和能力两方面。在今后的教学中要加强对学生进行这两方面能力的培养。

学生本堂课的学习积极性很高，但是老师在评价的时候应该采用多元化评价方式，在设计习题时也应该考虑到不同学生的学习能力，争取让不同学生都能得到不同程度的发展。

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