# 最新活动促销方案案例 活动促销方案(七篇)

来源：网络 作者：花开彼岸 更新时间：2024-09-03

*为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。活动促销方...*

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

**活动促销方案案例活动促销方案篇一**

\_\_\_购物广场开业以来取得巨大成就，为进一步提高销售额，扩大影响力，在平政高水附近居民心中树立优秀形象，形成良好好口碑，特举行规模宏大的春节促销方案。力争创立开业以来客流量和销售额新高，人流量相交提升50%以上，销售额提高40%以上让顾客感受到真正的实惠，提高美誉度，成为附近居民心中的首先购物中心，并且对较远处居民形成一定的影响力。

二、项目目的

人流量达到\_\_\_\_\_\_人次

销售额达到\_\_\_\_\_\_元

完成季度任务\_\_%，年度任务\_\_%

顾客满意度提高\_\_%

三、促销方案

活动时间：\_\_\_\_年春节前后

活动地点：\_\_\_购物广场

活动人员：\_\_\_购物广场全体员工

临时促销人员

活动重点说明：

\_\_\_\_年春节前后将是商品销售高峰，一方面是冬季服装、家电等当季商品的将热销，另一方面是年货商品的促销也将迎来高峰，除了要围绕既定目标顾客群体展开促销外，还需要针对会员、单位团购、家庭等展开特别的促销。同时在举办各种商品促销活动的促销同时，也需要通过文化活动来吸引人气、渲染新年氛围，另外还要举办一些公益活动来提升超市形象。

活动内容：

1、新年惊喜换购价

购物满\_\_\_元，加\_元可换购价值\_\_元的商品;购物满\_\_\_\_\_元，加\_元可换购价值\_\_元的商品(换购商品可为一些实用性商品，如茶杯、电饭煲、电吹风等)

操作说明：凭购物小票到服务台一侧换购商品，并在小票上盖章以示无效，如某商品已换购完，可用同价值商品替换。

2、噼里啪啦迎新年

在超市内购物满\_\_\_元，可扎破气球一个，在气球内藏有奖券。满\_\_\_元扎两个，以此类推，单张小票限扎\_\_个。奖券设置:(奖券为即刮即开型，100%中奖，奖品可以为实物商品或消费券)

一等奖：在奖券上标有5个超市司徽，2名，奖品为价值\_\_\_\_\_元的礼品或消费券;二等奖：4个司徽，5名，奖品价值为\_\_\_\_元;三等奖：3个司徽，10名，奖品价值\_\_\_\_元;四等奖：2个司徽，20名，奖品价值\_\_元;五等奖：1个司徽，奖品为价值\_\_元。 操作说明：可以在超市内圈定一个区域，在里面摆放各种颜色的气球，顾客凭购物小票进内扎气球。

3、购物送马克杯——感受时刻温馨

当将图象印在t恤上已经变得不再新鲜时，随着流行时尚的不断变化，现在人们开始流行将自己喜欢的图象和自己的照片或亲友的照片印在陶瓷杯上，又称马克杯，天天相伴，时时都能感受那份怡然自得或者是那份流淌在心底的温馨。活动目标顾客群体：重点针对年轻情侣或三口之家，将恋人的照片或家人的相片印在杯子上，可以让自己所喜欢的人时刻陪伴在身边。

购物满\_\_\_元，即可赠送一个马克杯，顾客可以选择将自己喜欢的图片或恋人的相片或亲人的相片印在马克杯上，每个马克杯成本在\_元左右。立拍立显，立等可取，体现个性魅力，可作为自己的专用杯，也是年轻人相互馈赠的礼品。

设备可以租用专业个性彩印店的设备，或与专业个性彩印店联合举办此活动。

4、 羊年拼图大赛

报名人数控制在30对左右。

活动可与厂家联合举办，由厂家提供拼图。

5、一谏值千元——倾听您的心声

在旧的一年将逝去、新的一年将来临际，听听顾客的意见，是十分有必要的，有助于超市对过去一年进行更好的总结和反思，也有助于超市在新的一年里明确如何更好的提升完善自己。同时，此举也会让顾客感受到超市的真诚。

选择周末两天，超市老总亲自坐堂，倾听顾客的意见和建议，凡提建议的顾客均赠送一份精美礼物(价值\_-\_\_元，如台历、小型工艺品或印有超市名称的实用商品等)，而那些提出了好建议的顾客，可以通过事后筛选，给予\_\_\_\_元的奖励，并予次日张榜公布。如果感觉建议特别好，也可以当场拍板给予\_\_\_\_元奖励。对于那些提出了好意见和建议的顾客，超市还可以聘为兼职监督员。

操作说明：a.地点可以选择在超市中央大厅或服务台一侧，准备好建议单(上面标有建议内容、建议人、联系地址或电话等选项)，同时准备好笔、椅子、桌子等。b.具体奖励金额也可以视超市自身实力而定，不过当然是金额越高，吸引力也越大，正所谓“重赏之下，必有谏夫。”c.选择超市老总坐堂值班，是体现超市的诚恳，可以是老总和副总轮流值班。

6、其他活动

羊年礼品展：跟羊有关的礼品和商品，有羊图案的商品，如壁毯、羊拼图、羊造型玩具等。

编织围巾教学：冷冷的冬天，为心爱的人编织一条暖暖的围巾，你知道如何编织围巾吗?邀请专业人士在超市现场讲解示范如何编织围巾，并提供材料供顾客购买。

四、实施与控制

1、费用管理(单位:元)：

总预算：

促销员工资：

礼品费:

广告宣传费:

促销活动费:

日杂开支：

2、效益核算

资金使用效率\_\_%以上，赤字率不超过\_%为优

吸引足够人流量达到并超过\_\_\_\_\_人为优

销售额达到并超过\_\_\_\_\_\_元为优

顾客满意度达到并超过为优

3、组织保障

撰写组织分配书一份，责任明确到人到事;

制定明确的奖惩制定

成立监察小组

项目负责人： 店长

人员组

礼品组

宣传组

4、衡量效果

其中：

圆满完成=60分

优秀=89分

非常优秀=90

分失败=50分

非常失败=25分

彻底失败=0分

**活动促销方案案例活动促销方案篇二**

农历五月初五，是中国传统的节日——端午节，为庆祝端午节、纪念屈原与保留民俗传统，特别举办多项庆祝端午节的促销活动，借此活动达到“寓教于乐”的目的;并回馈顾客，希望能提高商场知名度，吸引人潮，为顾客提供一个温馨的购物场所，以及提高活动日的营业额，让顾客感受一个难忘的端午佳节。

二、活动时间：xx年年6月xx日

三、推荐活动标题 ：千里闻艾香 “明珠”礼尤多

四、活动内容

(一)“包粽子、献爱心”比赛

在活动当天举办包粽子比赛，以拉近本店与消费者之间的距离，并让比赛者通过本次活动，促进家庭成员之间的感情。在活动结束后，将棕子分送给养老院以及育幼院等社会福利中心。

活动对象：现场顾客或者社区居民

活动方式：

1.在5分钟之内，看哪位参赛者的棕子包得又快又好。

2.由顾客自行评出前三名，及最上镜“棕子奖”。

3.得奖者颁发相应“礼品”。

4.凡参加比赛者都送一份纪念品。

5.比赛结束后，将所完成的棕子送给养老院、育幼院等社会福利中心。

注：此活动需控制时间和参与人数(具体细节等方案确认后再定)

(二)端午飘香、钓香粽比赛

活动时间：6月xx日

活动地点:商场西门

活动内容：端午节到了，想在购物时得到节日的礼品吗?那就快来参加我们的比赛吧!

凡当日在购物累计满200元可参加“钓香粽比赛”，满200元钓一次(限时1分钟)，满400元钓2次，以此类推，多买多钓。根据所钓的“香粽”领取相应的礼品，礼品数量有限，先到先钓，钓完为止。

道具：竹杆若干根、细绳、粽子等!礼品即所得钓得的“粽子”。

(三) “顶天立地”立蛋大赛

活动内容：活动当天凡购物满\_\_\_元均可参加，参加者每人持一个鸡蛋在规定时间，不借助任何外力的情况下让鸡蛋自然立起来，成功者将获得礼品一份，非成功者获纪念品一份。

活动时间：5分钟，每人限玩一次。

活动地点：商场西门

活动对象：对象不拘，凡有兴趣者皆可报名参加

预期效果：通过这个“新式”的玩法，让大家购物从乐。

五、活动宣传计划

1、宣传车：租用3辆宣传车在市区各主要人流聚集地进行活动宣传。(1辆停于购物中心，2辆自行安排)

2、会员手机短信、商场每隔5分钟通过播系统提醒、门口x展架、横副等!

六、各部门协调工作

1、企划部负责活动的pop书写，宣传

2、营业部做好活动解释及品牌折扣联系工作

3、总服台做好活动播音及顾客解释工作

**活动促销方案案例活动促销方案篇三**

1、爱心奉献社会幸运送给顾客

2、心健大药房真情回报——专家现场免费义诊

3、心健大药房购药抽奖大活动

时间：9月28日——10月7日

地点：心健大药房中心店

内容：

1、爱心奉献社会幸运送给顾客

2、心健大药房真情回报——专家现场免费义诊

两节活动期间，特邀医学专家(西医专家)亲临心健大药房中心店现场免费为市民就诊，免费开据医药处方，免费测量血压等义务性的服务，顾客可以凭处方在心健大药房购药享受10%的优惠。心健大药房以真情回报娄底人民三年来对心健大药房的大力支持与关注。

3、心健大药房购药抽奖大活动

两节活动期间，市民购买茸桂补肾口服液和好谓口参芩口服液一个疗程(均为四盒)，可免费获赠名典咖啡店30元消费券一张，多买多送，购买其它的医药产品可参加抽奖，中奖率为100%。(具体抽奖事宜另行)。

宣传：广告除了说明活动以外，着重树立企业形象心健大药房为社会福利事业真诚奉献，把幸运无私地送给消费者。两节活动期间，在心健大药房中心店通知媒介进行现场报道，大张旗鼓地炒作。

**活动促销方案案例活动促销方案篇四**

促销主题是促销活动的灵魂，是顾客心理上接受促销的借口，当时正直中秋来临，所以我们的促销主题为“中秋大团圆，健康合家欢，\_\_×关爱生命大行动””，并临时印制了活动宣传单。

二、促销价格

既然是促销，大部分商家必涉及优惠或“打折”问题，促销价格制定必须迎合顾客对当前普遍产品促销的认知心态，降价幅度小了，没兴趣，太大了，消费者又没信心，而且商家还要考虑成本，所以本次促销活动的优惠政策经我们反复讨论设定在优惠幅度为80元（即原价248元，促销价168元）。并且我们对优惠设定了一条理由“企业回报社会，纯成本销售，只做宣传工作”。

三、促销场地

本产品属于中档层次产品，所以促销现场选择在小区的菜市场附近的一个三叉路口处，此路口刚好是此小区80%的居民和小部分其它小区的居民的必经之道。有一个重要的信息是，当地因位置较偏僻，类似商业行为较少，对促销将大大有利。

四、时间安排

菜市场的人流高峰一般在早上7：30——9：30左右，同时为了避免炎热的天气，我们决定促销时间是7：00——10：00。

五、现场布置

因按摩器的促销以现场体验为主，所以我们在三叉路口旁选择了约20平方米左右的空地，空地后方摆放了两张促销台供存放货品和资料使用，同时后上方二条鲜明的6米长横幅“生命的不断延续，需要健康每一刻”（内涵在于——本按摩器方便实用，随时呵护你的健康），“中秋大团圆，健康合家欢，\_\_×关爱生命大行动”。空地前方一字型摆放4顶广告太阳伞，整个场面显眼，基本达到引起路人注意的目的。为了能留住顾客，还准备了4台风扇及一台饮水机给顾客“降温”。

六、促销前工作准备

我们知道，只有充分的前期准备，才能做好一场促销活动。为规范整体促销形象，提高顾客的消费信心，我们规定员工统一工作装，佩带工牌，并且规定标准用语，称呼一律去掉“先生、小姐”，改用“叔叔、阿姨、大哥、大姐、靓女、靓仔”更具有亲和力；在与顾客的沟通中也规定常用语，“颤动中，心旷神怡”（按摩器的效果）、“痛则不通，动则通，通则不痛”、“悠闲自得中获得健康”、“跳一跳，十年少！动一动，好轻松！”等，这些用语形象生动地描述产品的效果，让顾客更易接受。

在人员分工方面，除了安排一个人收款员专职收款和发货外，还安排了一个专职现场督导，随时监督与规范促销过程。为发挥促销员的能动性，规定促销过程“一 条龙”，即从邀请到销售专人负责，谁销售谁提成，而且提成现金回公司后即刻当众公布发放。

促销前，我们对产品进行了全面检查，保证无一劣质产品，同时在前一天下午对所有促销员进行了产品解说和操作的强化培训，这些前期工作效益实际上已经在促销现场顾客对促销员的赞许中得到体现。

七、现场促销三步曲

1、邀请

邀请作为现场促销的第一步，直接关系到顾客资源的多少是非常重要的`。促销员必须热情、大方同时注意礼仪规范，本次活动为了让促销员更具亲和力，我们专门进行了“微笑”训练，并强调将“微笑”和“问候礼仪”规范到平时的工作和生活中，将来才能习惯成自然。邀请用语必须简洁易懂、针对性强、有吸引力，做到有的放矢，切忌沉长、语言不清，如“您花三分钟，有意想不到的健康感受”，“按摩与理疗，双重功效，您可免费体验”等，这些口语可能让顾客一时不能完全明白我们的是什么东东（本身短时间内就无法明白），但因有悬念而具有一定的吸引力，很多顾客会留下搞个明白。邀请时动作要得体，不能过于粗鲁，不能有强迫他人的行为，有些促销员为“提高”邀请率，挡住顾客去路，大有“不试就不让走的架势”，这样让顾客产生反抗心理，还“非走不可”，同时也给旁人非常不良的感觉，我们给予及时制止。

为提高体验的成功率，我们要求促销员邀请顾客到促销区就坐后才能进行体验，切忌站在路上随便一试，很容易导致顾客轻易离去的情况。“坐下，心才能放下”，买卖双方才能真正有“交易”的感觉。

2、推销(体验与沟通)

本环节是决定促销成功的关键，促销员必须眼到、耳到、口到、手到和心到。

“眼观六路，耳听八方”，随时观察整个推销过程中顾客的言行、情绪变化、周围环境变化以及各种对推销过程有影响的因素。比如当顾客在体验时皱眉，可能有不适感，必须调整力度与部位，直到让顾客满意；当临近顾客在发表负面意见时，采取“远离”办法，即找借口让你的意向客户到较远处去体验和沟通，我们把这种行为形象地称为“挡炮手”，本次活动就出现当一个顾客准备购买时听旁边另一顾客说“现在骗人的多，考虑再说”而放弃购买。当你发现顾客在犹豫是否购买时，“超前定单”，即你应该做顾客已经购买的工作，比如，询问购买数量，开收据等，当然这些工作必须在顾客当面进行，让顾客了解和认可。

在体验及推销过程中，应注意沟通的双向性，在你必要的解说后，应注意提一些问题让顾客回答或聆听顾客的问题，然后再作详细的回答，这样才能抓住顾客的需求点找到一个的推销理由。在体验沟通过程中还应该注意语言的引导，如“是否会太重啊！”“感觉可以吗”“舒服吗？”“舒服的话就买一个吧，全家都可以使用，既实惠又方便！”。在沟通过程中还必须运用生动形象的语言来进行产品的介绍，我们原来规定的标准用语“颤动中，心旷神怡”、“跳一跳，十年少！动一动，好轻松！”等让部分顾客在乐呵呵中接受了我们的产品。

整个体验促销中，我们不但强调促销员必须认真对待每一个环节，用心对待每一位顾客，还必须灵活把握时间。有一位促销员表现很认真和努力，但他的销售却是最少的，因为他三个多小时才体验四个顾客，而其中只有一个顾客购买，后来我们总结了一个原则，对这种中低价位的按摩器促销，每位顾客的体验及销售时间不能超过15分钟，特别在人流量大的时候可能更短，不然将导致大量的顾客资源流失。

3、售后处理

当产品成交后很多人认为已经基本完成促销工作，往往忽略了售后的重要事项，其实这也是部分人对“促销”的狭义认识。促销不但现场销售产品，更重要的是对产品的宣传和后续获得更大的收益，当成交后，我们除了完善一些必要的手续外（保修），还必须将降顾客的档案进行完整填写（以售后服务为理由引导顾客），同时向顾客说明工作人员对产品的质量负责将定期电话跟进，避免以后顾客对回访电话出现拒绝态度。现场我们还引导顾客如果使用效果好希望对产品进行大力宣传，对做出宣传贡献（产生销售）的顾客，我们给予一定的物质奖励，奖励政策这里不公开，其他企业可以根据自己的原则制定。

后记：本次活动我们实现了现场销售105台的良好业绩，并且后续的顾客重复购买及顾客宣传后电话购买达到50个以上，有部分顾客还继续购买了我们的其他产品，另外员工也通过本次促销大大提高了对产品的销售信心。

在社区促销持续低靡的今天，对相关企业和营销人确实存在很大的挑战，不过任何行业的竞争优胜者都是将工作做得最完善的人。

**活动促销方案案例活动促销方案篇五**

活动形式：晚会

活动组委会成员：副店长及各大区经理

总指挥：店长

活动内容：由四个主题内容构成

一、宣布“啤酒节”开幕，并介绍如下内容：

1、本次“啤酒节”的时间

2、参展的啤酒品牌

3、活动期间的优惠政策

4、“啤酒之夜”中厅活动及白天的卖场活动

二、啤酒传说，介绍如下内容

1、啤酒的酿制工艺

2、啤酒的起源

3、几种品牌啤酒的历史和业绩

三、啤酒表演：啤酒的几种喝法、魔术、杂技

四、歌舞表演：美声、民族

表演艺术要求：

1、几种活动自然的融会在一起，突出“啤酒狂欢夜”这一主题

2、表演格调高艺术性强，题材新颖时尚，文化内涵深。

场地：

1、中厅前设表演台

2、前方设贵宾席，右边设观众席

3、冰吧设为雅座

具体实施细则：

店长负责事项：

1、联系、组织演出人员及主持人

2、联系新闻媒体进行报导

3、邀请贵宾：市领导、中心领导、超市领导

4、整个活动现场导演。

食品区经理负责事项：

1、安排、确定中厅背墙的广告

2、提供现场供应的酒水饮料

3、邀请经销商代表观看演出

人事部经理负责事项：

1、卖场内广播宣传

2、安排优秀员工参加员工席观看表演

3、礼仪接待工作

4、收场工作

防损经理负责事项：维持现场秩序

策划部经理负责事项：会场效果布置

采购部经理负责事项：方案策划及会场场地安排分配

**活动促销方案案例活动促销方案篇六**

利用国庆佳节进行促销活动，刺激消费，拉动销量，为下半年销售市场做准备。

二、活动主题

庆国庆，得大礼，游北京。

三、活动对象

潜在客户

四、活动时间

9月29号至10月5日

五、活动内容

1、促销活动时间，购买\_手机多媒体系列，即可获赠内存卡一张。

2、促销活动时间，\_手机\_系列，九折销售，不享有赠送活动。

3、10月5日当天举行互动活动，消费者可以凭购机小票参加回答问题抽奖活动。

一等奖：北京国庆游

二等奖：\_数码相机

三等奖：\_mp3

注：回答问题均与本手机有关，且除了问答题也伴有动手操作手机等关卡，旨在调动了解和扩大本机的影响力。

六、活动宣传：

1、报纸、当地电视台滚动广告等

2、宣传单

3、店外展板，条幅等。

七、活动注意

1、对工作人员进行培训，并要向工作人员清楚阐述国庆手机促销方案主旨及要求。

2、对工作人员进行责任分组，各组协调合作。

3、作出防意外措施。

一.活动目标

1.提高卖场人气，达到活动期间销售额的大幅提高;

2.提高\_珠宝品牌在当地知名度,达到抢占市场份额的目的;

3.塑造\_珠宝的品牌形象和提高美誉度，达到长期销售的目的。

二.活动主题

以“喜从天降”、“拍档射箭”、“婚礼进行时”、“数字柜台”等活动丰富国庆的文化生活，活跃市民文化氛围。

三.活动时间

9月28日-10月7日(以国庆期间为重点)

四.活动内容

活动一:“喜从天降”活动

奖品设置：

每日3枚价值200元的女式手提包,法国香水,翡翠吊坠或手镯。

活动二:“拍挡射箭”活动

凡购买\_珠宝专柜任一款首饰者即可参加“拍挡射箭”活动，活动现场布置如下图所示，操作方式为一男一女为一组拍档射箭，女握弓，男射箭，每日可分数组先后游戏(如顾客只有一个人购买则可以一个人独自射箭)，每组共射10箭。

返利说明：

射中红心几次者即返还百分之几的现金，

例如：某顾客购买\_首饰3000元，参加射箭返还结果如下：

射中红心10次者即返还3000×10%=300元;

射中红心4次者即返还3000×4%=120元;

依次类推……

(注：本次活动首饰为亲情一口价，真情返利回馈消费者)

活动三:“婚礼进行时”抽奖

凡在\_珠宝专柜购买首饰2800元以上的新人凭购物发票即可参加“婚礼进行时”抽奖活动，本次抽奖活动的奖品是现场展示的流行婚纱和新娘中式礼服各一套，10月7日由参与活动新人现场抽取,后由中奖的幸运新人现场展示婚纱,扩大活动的宣传效果。

活动四:“数字柜台”促销

二十五分到三十分钻石柜柜台名称：十分爱你+十分爱我+十月新婚

五.活动宣传推广策略

1.活动举办和宣传可联合商场一起举办和进行，但不能联合本商场的其他珠宝专柜一起进行(如本商场无其他珠宝专柜则更佳)。

4.在活动前印制活动宣传单页在店前派发(有条件还可在人流汇集区及社区派发)，扩大活动影响力和宣传力度。

5.后期印制50元或100元的现金优惠券，通过与其他强势非珠宝类品牌经销商(比如同商场的家电销售商)、酒楼、歌厅等合作，顾客在以上店面消费时即可赠送我们的现金券，以多方扩大顾客源。

6.宣传器材及内容：

(1)\_展架：

主题：\_珠宝国庆“\_珠宝国庆有礼”

内容：本次促销活动奖品设置、报名参与办法及\_珠宝logo、咨询电 话等内容。

(2)宣传页dm：

主题：\_珠宝国庆“三大活动三重惊喜”

内容：本次促销活动细则及奖品设置、报名参与办法(配“拍挡射箭”场地图片)、\_珠宝logo、\_珠宝专柜位置图、地址、电 话等。

六.活动控制与评估

2.活动后期做好活动将以上数据及媒体投放频次、代理商反馈意见等收集至\_珠宝推广总部品牌规划部做好活动评估、总结，以便提供更好的营销服务给加盟商。

七.活动经费预算

1.“喜从天降”活动奖品费用：200元×3×9=5400元;

2.“婚姻进行时”抽奖婚纱及礼服：3000元;

4.宣传页(dm)：2元/张×1000份=20\_\_元;

5.总计：10650元。

(广告宣传费要根据当地媒体实际情况来定，故现暂不作预算)。

**活动促销方案案例活动促销方案篇七**

活动时间：20\_\_年8月10日至8月20日

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)。

猜猜看：

活动时间：20\_\_年8月10日至8月20日

活动期间，凡是在\_影城\_店购票的顾客，均可领取“猜猜卡”一张。

只要顾客在“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“猜猜看”活动。

\_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。

祝福语：凡是在\_影城\_店购票的观众，均可在我们的“祝福语”的板上留下您对我们中国代表团的祝福。例如：“\_”“\_”等!

点映：

x月x日午夜24点《\_》(上)2d原版

x月x日午夜24点《\_》2d原版

x月x日午夜24点《\_》2d中文

x月x日午夜24点《\_》2d中文

x月x日午夜24点《\_》3d/imax原版

待定午夜24点《\_》2d/imax原版(\_商场活动)

\_网：与x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《\_》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《\_》imax特价观影优惠券，50元购票另赠送小可乐1杯。

微博抢票：

浪漫七夕恋爱“逸”夏：20\_\_年8月10日至8月20日，登陆微博，参与并@\_imax影城#浪漫七夕恋爱“逸”夏#微博抢票活动，分享你们和\_的故事，即有机会获得\_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：20\_\_年8月15日至8月20日，登陆微博，参与并@\_imax影城#金牌大赢家全民大竞猜#微博抢票活动，预测\_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：20\_\_年8月15日至8月20日

(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);(\_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。

(2)

1.秀出你的幸福

即日起至20\_\_年8月16日，影迷朋友可以将您与家人、朋友以及爱人的幸福靓照发至中影邮箱，我们将在20\_\_年8月16日情人节在影城大厅超大电子屏循环播放，秀出您的幸福，让我们和您一起感动!

2.爱要让你看见真情告白墙活动

感动的话也要说出来，在告白墙上写出你想对“他”“她”说的话。参与都有精美小礼物或电影海报。

3.猜剧照、赢好礼

情侣共同猜出经典爱情影片剧照拼图出影片片名即可。

4.微博加关注，欢乐好礼送不停

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