

# 五一影城充值活动方案 五一影城活动方案 (通用5篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。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。

## 五一影城充值活动方案篇一

尊享一：进店享尊贵服务，享受属于你的慵懒时光！

活动期间（4月1日-5月3日），来店咨询并登记资料，即可领取萨米特送出的精美礼品一份，同时享受萨米特咖啡款待，享受属于你的慵懒时光！

尊享二：买就送，保证新房duang~duang~duang~

买萨米特新品系列，送数码科技系列瓷片，享受萨米特新品体验。

尊享三：折扣最狂欢，实惠乐到家

为了让您买得更舒心，活动期间，萨米特推出全场产品大特惠。数量有限售完即止，错过了要再等一年。

尊享四：任性卡在手，天天任性豪。

即日起购买一张任性卡，即可：

a.获赠泰式按摩赠券，让你舒缓工作疲劳。

b.任性卡可作为萨米特1000元代金券使用（付全额时出示该

卡)

尊享五：年中奖再发，数钱数到手抽筋。

活动期间，现场下定单的顾客可参与数钱活动。满5000元可进行5秒数钱，10000元10秒数钱，如此类推。数得的钱数准确无误即可取得该款项年中奖。本活动是萨米特对广大劳动人民的真情回馈，希望大家在往后的日子里数钱数到手抽筋，财源滚滚。

尊享六：so出你强劲的臂弯，投球棒棒哒。

凡活动期间下定顾客均可参与投球比赛一次，活动以团队方式进行。进球数量最多的一组胜出，胜出队伍可额外享全单9.5折优惠。

尊享七：装修无烦恼，服务妥妥哒！

## 五一影城充值活动方案篇二

一、活动目的在中秋节举办丰富多彩的活动，是为了增加影城与观众的互动性，让更多的观众走进影城欣赏影片。同时利用在节假日组织的活动，也是为了在九月淡季提升影城的上座率，促进影城票房和卖品的收入。

二、活动时间 9月12日晚。

三、活动对象

所有观众

四、活动地点 影城大厅

五、活动流程

1、现场派发红包：当天购票的观众即可活动，即可获得金逸20元特价观影券一张。

2、月圆金逸——赏大片，猜灯谜 活动时间：9月12日10:00-19:00 活动内容：当天至影城咨询台领取答题卡，将字谜答案以及字谜题目写在答题卡上，并交与前台确认答案，答对字谜的幸运观众将获得精美礼品一份。（数量有限，送完为止）

其他参与者可获得电影票一张。规则如下：

游戏规则：

1、从第一个人开始顺时针掷骰子，根据骰子的情况对应相应的科举（状元、探花、榜眼），可拿到相应的奖品。

2、如果有2个或者2个以上的人掷出状元，则根据谁的状元大，便有谁夺得状元，其他则依次往下降一级。

3、状元大小件上图从上至下，由大到小

## 五一影城充值活动方案篇三

自1969年世界电信日确定，全世界每年举行各种纪念电信日活动，为了使这一纪念活动更有系统性，每年世界电信日都有一个主题。今年，秉承着“信息技术让城市生活更美好”这一电信日主题，值此节来临之际，全国各地采取多种形式，积极开展了一系列丰富多彩纪念活动，大力倡导网络文明，进一步净化网络环境。中国联通，作为这一行业领跑者，在各地同时也进行着多种宣传，在构建和维护网络安全中肩负起应尽责任与使命。

网络在走向下一代进程中已经呈现出ip化、光纤化、无线化和智能化技术发展趋势。众所周知，中国联通采用wcdma网

络是全球技术最为领先、最为成熟、使用最为广泛3g网络。在中国三大运营商采用三种3g网络中，中国联通wcdma网络显示出优越稳定性和高速率，其上网卡上网速率最高达到7.2m/秒,这非比寻常速度，意味着无论是用手机还是上网卡进行网络冲浪、在线音乐欣赏、在线视频欣赏，都能畅快淋漓地享受。

如今，看电影已成为一种时尚生活方式。精彩影片也成为大家在日常工作、茶余饭后谈资，它自然而然地成为了中青年人娱乐环境，他们大多都是高收入、享受高端消费群体，追求时尚现代生活是青年人生活状态，他们需要丰富、质感、刺激、娱乐生活，在这种趋势下，电影这一媒体在众多传媒中近几年呈现突飞猛进形式，走进人们生活。结合长沙联通今年宣传思路，我们将长沙市三大电影院：长沙中影今典影城；长沙万达国际影城和长沙王府井影城作为这次节日宣传活动主要场所。

wcdma联通“沃3g”商用一年多以来，一直以“高速度、高科技和尊贵、人性化优良服务”为大家带来源源不断地惊喜和口碑，这是发展趋势，也是市场认可。今年，“5.17世界电信日”，我们选择在影院进行联通品牌促销，充分利用电影院人流量大，品牌影响范围广，受众消费能力高，接收信息能力强人群作为活动对象，运用现场展台人员促销、易拉宝广告画面来适时地展现“沃·3g”品牌产品和宣传品牌。

活动将在在大厅中最显眼地方进行，届时来往人流将会感受到精彩宣传广告，服务专区热情周到和详细联通3g最新资讯卡片，以最大程度化宣传联通“沃·3g”品牌。

## 1、活动主题

“信息技术让城市生活更美好。”

## 2、活动思路:

充分利用电影院观影中高端人群，通过现场终端功能介绍和显眼巨幅画面介绍，以“5.17”这个特殊日子，进行一系列促销手法，直接让消费者“礼”、“利”双收，从而提高公司商品销量及展现联通“wo”品牌效果。

## 3、活动时间:

5月15日——5月17日

长沙三大影城

中国联通

品牌形象展示：在咨询业务区内摆设咨询台、椅，安排工作人员开展中国联通“沃·3g”品牌咨询及推介，工作人员应向大众派发“沃·3g”品牌宣传单张、推广品牌优势及最近有何新优惠活动；对现场办理业务用户赠送抽奖券和小礼品。

## 五一影城充值活动方案篇四

活动目的。:

<https://>

五一劳动节、五四青年节、5月11日母亲节，这些节日都是影院聚拢人气、增加收益的大好时机。抓住机遇，做好活动，提高影院的知名度，扩大观众群体。活动时间:

2014年4月21日—2014年5月21日

活动内容:

## 1、买大桶爆米花抽奖活动（测一测你的运气）

35元一桶大爆，买一桶爆米花限抽奖一次。

特等奖：电影票一张（2d/3d通用）

一等奖：电影票一张（限2d影片，看3d影片需补差价）

二等奖：饮料2杯（冷饮、热饮不限）

三等奖：冷饮1杯

参与奖：纸巾1包

活动意义：将大桶爆米花套餐改为买大爆抽奖活动，在不增加成本的前提下，活动新颖，抓住观众想走好运的侥幸心理来吸引人气。

## 2、代金券团购活动

5元团购10元代金券

代金券只限购电影票或大桶爆米花套餐，一张电影票或一桶爆米花只限用一张代金券，不得与影院其他优惠活动同时使用。

## 3、“积票根，看大片”

（1）活动期间，积够3张不同场次电影的票根，即可兑换冷饮一杯。

（2）活动期间，积够5张不同场次电影的票根，即可兑换电影票（2d/3d不限）一张。

#### 4、会员卡感恩回馈活动

活动期间，凡观众刷会员卡购票，一张电影票加1元即可换购冷饮一杯，不可重复兑换。

#### 5、发展校园代理（此业务需要长期开展）

校园代理的定义：是在校园内代理销售商家机构所提供的商品、服务等，从而收取一定提成。校园代理一般为本校学生兼职。一般情况下，代理人员可以收取一定利润，商家可以扩大销售面，增加销售额，方便在校学生购物，算是一个三赢的局面。

校园代理可能性：

- （1）具有广阔稳定的经营市场；
- （2）大学生需求量大，客流量大；
- （3）不断增加的消费群体；
- （4）满足大学生对商品物美价廉的需求；
- （5）为想参加社会实践锻炼自己的学生提供机会。

校园代理的活动范围：安徽农业大学、合肥工业大学（屯溪路校区）、合肥共达职业技术学院等等影院附近的学校。

校园代理的工作职责：

- （2）负责影片的宣传，如派发当月影讯、正在热映和即将上映影片的宣传单等等；
- （3）负责影院活动的宣传，如影院在节假日举办的促销优惠活动、电影明星见面会等；

(5) 工作的重中之重是：推销会员卡。校园代理通过自己的推销方式让更多的学生了解影院，并办理影院的会员卡（前两个月可以用办理会员卡送小礼品或免收10元卡费的方式吸引学生）。校园代理可以让有意向办理会员卡的学生在《会员卡办理个人信息登记表》上填写办卡需要的个人信息，然后收100元，由校园代理第二天集中拿到影院开会员卡。

校园代理的工资组成：底薪加提成（如底薪100元，提成：1张卡提成3块钱）

## 五一影城充值活动方案篇五

庆祝五一的活动多种多样，大家都为了五一的活动绞尽脑汁。下面，小编为大家整理关于五一影城活动方案，欢迎大家参考阅读。

尊享一：进店享尊贵服务，享受属于你的慵懒时光！

活动期间(4月1日-5月3日)，来店咨询并登记资料，即可领取萨米特送出的精美礼品一份，同时享受萨米特咖啡款待，享受属于你的慵懒时光！

尊享二：买就送，保证新房duang~duang~duang~

买萨米特新品系列,送数码科技系列瓷片，享受萨米特新品体验。

尊享三：折扣最狂欢，实惠乐到家

为了让您买得更舒心，活动期间，萨米特推出全场产品大特惠。数量有限售完即止，错过了要再等一年。

尊享四：任性卡在手，天天任性豪。



即日起购买一张任性卡，即可：

a.获赠泰式按摩赠券，让你舒缓工作疲劳。

b.任性卡可作为萨米特1000元代金券使用(付全额时出示该卡)

尊享五：年中奖再发，数钱数到手抽筋。

活动期间，现场下定单的顾客可参与数钱活动。满5000元可进行5秒数钱，10000元10秒数钱，如此类推。数得的钱数准确无误即可取得该款项年中奖。本活动是萨米特对广大劳动人民的真情回馈，希望大家在往后的日子里数钱数到手抽筋，财源滚滚。

尊享六：so出你强劲的臂弯，投球棒棒哒。

凡活动期间下定顾客均可参与投球比赛一次，活动以团队方式进行。进球数量最多的一组胜出，胜出队伍可额外享全单9.5折优惠。

尊享七：装修无烦恼，服务妥妥哒！

活动一：

活动主题：幸运duang”扔色子活动 活动时间：15.5.1-15.5.7

活动目的：促进会员消费，体现会员套餐优惠，督促更多新玩家加入会员

活动内容：活动期间，会员玩家一次购币满50元即可获得摇色子参与卡一张，

次数不限!

参与方式:

- 1、玩家凭参与券参加。
- 2、掷出6枚色子，6枚色子点数相加，得到相应奖品!

奖品设置：游戏币最高188枚!公仔最大24寸!彩票6666张!游戏币数枚! 承诺没有空奖!

活动二:

活动主题：抢红包

想要参加就别再等了，赶紧动起来吧!!! 参与方式:

您现在还用在手机抢红包吗?毫无现场体验感对不对?现在大玩家给您机会让您在现实生活中体验拆红包的快感!并且还有兼价值88元的游戏币送给您，还等什么?明天就来大玩家参与现场拆红包吧!

时间： 5月份每天晚上21:00-----21:30开始

参与方式：购币50元以上和购电影票两张以上者都可以参与

活动流程：众多红包中只有一个是88枚游戏币的，不限制每个人参与几次，有序排队

参加直到把有游戏币88枚的红包拆出来活动才会结束!

活动奖项：游戏币88枚、10枚、5枚 活动奖品：游戏币

注意事项：注意根据厅内人气设置大奖的机率 活动负责人：店长、值班经理

宣传途径：厅内海报、微信宣传、厅内广播 活动预算：

注：其中摇色子活动在五一期间，所以预估活动用币量为每日2000枚，因摇色子点数

不可预估；

活动主题：彩票搜捕令——洋洋得意

活动时间：2015年5月1日-2015年5月31日

活动目的：为了增加彩票机台的营收，提高彩票机台营收占比，培养机台忠实顾客，做出搜捕令活动。

活动内容：活动期间在所有彩票机台加入的彩票上盖有洋洋得意 字样，顾客凭盖有字的彩票到吧台兑换相应的奖励。 宣传方式：

- 1、吧台a4纸宣传
- 2、在机台现眼的地方贴上“活动机台”等
- 3、伙伴现场宣传
- 4、微信宣传

100个章子可兑换7折兑换卡或3万彩票(兑换范围：

动漫展柜所有礼品任意一件) 活动前期准备：在4月25号晚上对所有工作，前期准备完成，对机台的装饰，4月30日晚闭店前机台里的彩票沓好章子，每扎4个章子，让每一个伙伴都要知道活动内容。所有打折卡及彩票券提前准备好。

备注：所有打折兑换卡及彩票券有值班经理统一管理。活动的兑换卡和打折卡均在2015年5月31日前使用，过期作废。

注：搜捕令活动根据实际情况对游戏币、卡券的消耗。(无预算)

活动目的.：

五一劳动节、五四青年节、5月11日母亲节，这些节日都是影院聚拢人气、增加收益的大好时机。抓住机遇，做好活动，提高影院的知名度，扩大观众群体。 活动时间：

2014年4月21日—2014年5月21日

活动内容：

1、 买大桶爆米花抽奖活动(测一测你的运气)

35元一桶大爆，买一桶爆米花限抽奖一次。

特等奖：电影票一张(2d/3d通用)

一等奖：电影票一张(限2d影片，看3d影片需补差价)

二等奖：饮料2杯(冷饮、热饮不限)

三等奖：冷饮1杯

参与奖：纸巾1包

活动意义：将大桶爆米花套餐改为买大爆抽奖活动，在不增加成本的前提下，活动新颖，抓住观众想走好运的侥幸心理来吸引人气。

2、 代金券团购活动

5元团购10元代金券

代金券只限购电影票或大桶爆米花套餐，一张电影票或一桶爆米花只限用一张代金券，不得与影院其他优惠活动同时使用。

### 3、“积票根，看大片”

(1)活动期间，积够3张不同场次电影的票根，即可兑换冷饮一杯。

(2)活动期间，积够5张不同场次电影的票根，即可兑换电影票(2d/3d不限)一张。

### 4、会员卡感恩回馈活动

活动期间，凡观众刷会员卡购票，一张电影票加1元即可换购冷饮一杯，不可重复兑换。

### 5、发展校园代理(此业务需要长期开展)

校园代理的定义：是在校园内代理销售商家机构所提供的商品、服务等，从而收取一定提成。校园代理一般为本校学生兼职。一般情况下，代理人员可以收取一定利润，商家可以扩大销售面，增加销售额，方便在校学生购物，算是一个三赢的局面。

校园代理可能性：

- (1) 具有广阔稳定的经营市场；
- (2) 大学生需求量大，客流量大；
- (3) 不断增加的消费群体；
- (4) 满足大学生对商品物美价廉的需求；

(5)为想参加社会实践锻炼自己的学生提供机会。

校园代理的活动范围：安徽农业大学、合肥工业大学(屯溪路校区)、合肥共达职业技术学院等等影院附近的学校。

校园代理的工作职责：

(2)负责影片的宣传，如派发当月影讯、正在热映和即将上映影片的宣传单等等；

(3)负责影院活动的宣传，如影院在节假日举办的促销优惠活动、电影明星见面会等；

(5)工作的重中之重是：推销会员卡。校园代理通过自己的推销方式让更多的学生了解影院，并办理影院的会员卡(前两个月可以用办理会员卡送小礼品或免收10元卡费的方式吸引学生)。校园代理可以让有意向办理会员卡的学生在《会员卡办理个人信息登记表》上填写办卡需要的个人信息，然后收100元，由校园代理第二天集中拿到影院开会员卡。