

最新邀请客户观影活动方案(精选8篇)

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。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

邀请客户观影活动方案篇一

国内各加盟商

20xx年5月6日至5月10日

促进销售增长，并吸引新顾客群的.注意力，培养顾客的忠诚度，同时塑造和提高品牌形象,提升大唐通宝的知名度和美誉度。

电视、报纸广告、店内x展架（具体宣传方式可根据情况自定）

1. 购物每满1000元减328元可采取抽奖的形式：可设置抽奖箱一个，里面可放置三个乒乓球，球上分别标注218元、318元、418元由顾客自己抓取）

2. 大唐通宝公司开展《感恩母亲》或《妈妈的手镯》征文活动，凡是有文章的顾客均有精美礼品赠送。

1、店内所做活动，须提前向员工详细说明。

2、活动前，须给员工做服务礼仪和销售技巧的培训。

3、本方案涉及的折扣、赠品、活动时间跨度各加盟商均可依情自定。

邀请客户观影活动方案篇二

选择《都市快报》《青年时报》《每日商报》,xx电台经济台,交通之声等几家媒体做适当的宣传和报道,同时充分利用传宣单、横幅、气球在附近广泛及全面的宣传,组织人员写传媒宣传稿(来源:***)。

在活动前2天向附近的居民及过往人群派发传单或相关资料,作为活动预告。

在活动中向现场人群及外围人群派发,充分传达活动信息。

5月1日在当地的主要报纸上刊登祝贺广告,展示企业文化。

活动中邀请电台和电视台进行现场采访,扩大宣传力度。

邀请客户观影活动方案篇三

目的:激励本部门员工用感恩的心开展工作;激励员工相互支持和鼓励;表扬优秀员工和肯定优秀员工。

活动日期:10月15日---1月15日

适用人员:客房部主管级以下人员

执行办法:

1. 客房部员工每人拿到20张空白的感谢卡。
2. 当员工在工作中遇到可感谢对方的事情时(如:提供帮助时、教会知识时、提醒避免失误时)都可填写1张感谢卡给对方。(务必有感谢内容,发生时间)(备注:同样的事情感谢一次即可)

3. 客房部经理、主管每人拿20张感谢卡给予感谢。（但不参与被感谢）感谢她：出色的完成工作任务、提出合理化建议、团结同事、拾金不昧等。（务必有感谢内容，发生时间）
4. 每个月的20日前得到感谢卡数量较多的前三名员工均可得到由公司总经理签名的奖状一份及相应的物质奖励。（物质奖励的额度范围由公司相关部门决定）（同样的事情感谢一次即可）
5. 连续三个月都是第一名的员工可得到客房部代领班的资格。代领班的期限是1个月，期间享受代领班待遇。

-10-2

邀请客户观影活动方案篇四

随着xx珠宝形象代言人、影星xx主演的电视剧□xx□的热播，人们对婚姻方面的讨论越来越多，这些讨论最终都集中到婚姻的宽容和信任的问题上，人们普遍认为婚姻不能持久的原因在于双方不够信任和宽容。钻石是恒久的，将钻石的恒久与婚姻的恒久联系起来就构成我们新款——“xx”系列钻饰的情感主题，同时也构成此次促销活动的情感诉求点，我们是用带有恒久情感内涵的xx钻石以签约的形式保障人们婚姻的长久，我们通过“xx”这一宣传点将钻石和婚姻联系起来，逐步形成与国际接轨的钻石消费文化，对行业的销售方式和消费文化也是一个创举，在消费者心中及珠宝行业中扩大xx珠宝的知名度和美誉度，提高xx珠宝的品牌情感附加值。

邀请客户观影活动方案篇五

橙心诚意, 橙心造福淇县——全城派橙活动

一、活动目的

通过派橙活动，引爆淇县市场。通过活动，放大市场声音，进行市场造势，在短时间内引起市场强烈关注；借助活动的造势和契机大幅提高项目的进线量和上门量，为开盘做好充足蓄客准备，保证开盘轰动全城；以活动为引子拉开系列宣传的帷幕，通过一整套的组合拳，全面提高项目形象，树立项目“豪宅”，大气的形象，扭转客户固有的项目印象。

二、活动主题及形式

活动主题：橙心诚意，橙心造福淇县。活动形式及内容：全城派发橙子

1、以上街路、淇河路、淇园路、红旗路为重点，以裕隆超市和龙凤缘、售楼部为核心，全面覆盖，突出重点，人流量集中区域派发单页并进行手举牌游街；引导人群至售楼处，引起客户关注。

2、游行队伍统一喊口号“影视旗舰，会客中原。影美.新天地，淇县新地标。” 3、橙子包装要求：橙子外包装要要印制有项目logo☐电话等信息；礼品券一张（客户领取橙子时，领取礼品券，礼品券只能到售楼处兑换礼品，且领取礼品时必须填写客户信息，扫项目二维码。）

三、活动时间

活动时间：4月6日礼品派发时间：4月6日活动地点选择

建议选点：裕隆超市、龙凤缘、售楼部门口。

四、宣传配合

微信：推送活动通知，关注并分享活动至朋友圈积攒20个可领取精美礼品派单：4月份单页设计释放全城派发橙子的活动时间、地点，有重点进行区域覆盖。活动期间建议引入小蜜

蜂，在龙凤缘、裕隆超市、淇园路集中派发单页，手举牌游街，扩大活动宣传力度。线上线下各渠道同时进行，橙心诚意，橙子派发及售楼部礼品发放使影美.新天地项目一夜轰动全城。

五、活动时间节点

1、活动执行节点

2、活动宣传节点

六、活动执行细节

1、派发橙子及奖券细则

全城派单，沿街专人派发橙子。发放礼品券，引导客户前去售楼处咨询，领取礼品。客户凭抽奖券可以领取精美包装的橙子一枚。

2、其他配合细则

派发单页、手举牌走街配合，派机动人员数名，随时协调各方活动。

七、物料、人员、点位

1、物料汇总

2、人员汇总

3、点位安排

八、应急预案

现场出现秩序混乱和纠纷时，及时报现场总协调人员进行单

独处理。活动执行期间务必做好安保工作，确保工作顺利开展。

九、费用预算

人员工资：派单人员：60元/人，30人派单（包括发橙子10人）总计1800元。

短信费用：800

费用总计16100元

邀请客户观影活动方案篇六

书店利用五四青年节这一个具有特殊纪念意义的节日，展开一个科技传播日，推出一系列青年朋友值得关注的书籍，并给出了相应的促销折扣，同时，寓教于乐，凡是在促销期间在书店消费前一百名就可以获赠xx剧院电影票两张。

邀请客户观影活动方案篇七

1、门前广场可设置这样一个场景造型：在雪地上矗立着一座别墅市的房子，房子周围是浓郁的圣诞树，并有着一个美丽的花园，整个房屋透着黄色的温暖的灯光，透过窗户可看到一家人的身影，正在欢快忙碌着准备圣诞晚会，精心布置圣诞树，圣诞老人正悄悄爬上烟囱，悠扬的音乐从圣诞屋飘出来。整个场景静谧而欢快，有动有静，栩栩如生、充满情趣。注：音乐必不可缺少的，给整个场景增加动感，可以播放一些经典的曲子。

2、营业员和收银员全部戴一顶红色圣诞小帽子，衬托节日气氛，刺激顾客消费。

3、划出圣诞商品区域，陈列各种圣诞礼品，圣诞树排成一排，

配以各种彩灯、装饰品等，加上海报、音乐等来渲染圣诞氛围，将商场变成圣诞晚会的天堂。