

美业高端企业文案范文精选 7 篇 5

## 美业高端企业文案范文 第一篇

美业招商会策划方案【篇 1：招商会策划方案】

星微电子商贸有限公司招商会活动方案

### 一、活动目的

根据公司发展的需要，为了让企业和消费者更多的了解星微公司，维护商家和消费者的利益，提升公司市场影响力而举办这次活动。

### 二、活动主题

星微电子商贸有限公司首届招商大会

### 三、活动时间

2015 年 11 月 6 日 9:00--18:00

### 四、活动地点

凯里市万博广场

### 五、主办单位

凯里市人民政府、凯里市商务局、凯里市工信局、凯里市团委

凯里市宣传部

### 六、承办单位

星微电子商贸有限公司

### 七、前期准备工作

#### （一）、人员安排

1、接待组：由邹总接待政府官员；市场部：接待本地和外地客商； 2、外联组：主要负责客户联系、跟踪和回访；

3、市场部：主要负责公司所有情况的讲解与介绍（需上台讲解）； 4、后勤组：主要负责会议准备工作（相关物料的管理和发放、矿泉水的管理和发放、现场卫生的保洁、餐饮联系）；

5、安保组：主要负责现场秩序的维护（车辆管理、人员站位、现场秩序）；

6、服务组：包括咨询台、服务台、招商专员（主要接受客户的咨询及登记）；

7、摄像组：主要负责活动的拍照（所有时间段）； 8、音乐组：负责音乐的控制和相关设备的管理； 9、主持人：负责活动议程；

10、应急小组：主要负责意外事件。

（二）、物料准备 1、宣传资料 2、矿泉水 3、水性笔、签到本、登记表 4、会议桌、椅子 5、遮阳伞、雨伞 6、宣传巡游车 7、姓名牌（按照参会人员名单） 8、其他物料

（三）、餐饮住宿

1、用餐人员的具体人数按照参会人员名单执行，由专人负责 2、酒店住宿同上。

（四）、交通安排

1、外省指定客户由公司安排接送

流程：11月5日到达，由董事长或总经理组织专人接待→→安排餐

饮和住宿→→上午或下午到公司参观→→第二天：起床（7:30--8:00）

→→早餐（8:00--8:30）→→到达会议地点（8:30--8:50）→→签到→

→由工作人员引导入座→→活动结束后统一回酒店。 2、嘉宾接送

①、车辆停放位置：万博广场

②、驾驶人员安排

（五）、会场布置（是否由宣传部提供？） 1、会场布置图 2、背景墙布置图

3、拱门（热烈庆祝星微电子商贸有限公司首届招商发布会隆重举行） 4、立柱（视情况而定，可由与我公司联盟的商家和企业提供） 5、空飘气球（内容同拱门一样）

【篇2：招商会策划方案】

## 招商会策划方案

### 方案一：招商会策划方案

#### 一、外广场活动方案：

活动时间：年 4 月 25 日上午 9:00（暂定）

活动地点：时尚购物中心户外广场

活动内容：

户外广场组织演艺公司进行文化活动，其中穿插购物中心介绍及招商政策。接待人员对莅临嘉宾进行接待引导并派发礼品，并对经营项目、招商政策等进行讲解。

礼品赠送地点：

招商部门口礼品发放处。 操作细则：

礼品发放处人员对来访嘉宾赠送礼品，并对来访嘉宾做好姓名、电话、经营品类、品牌等做好登记。

#### 二、招商启动会活动方案：

活动时间：年 4 月 25 日上午 10：00（暂定）

活动地点：汾大酒店会议厅

活动内容：

9：50 对莅临嘉宾引导至汾大酒店会议厅并安排就坐，10:00 招商会正式启动。重点讲解本项目的位置优势、经营定位、招商政策等。招商会议结束，向太原来的商户赠送礼品。

赠送地点：

汾大酒店接待处

操作细则：

礼品发放处人员对来访嘉宾赠送礼品，并对来访嘉宾做好姓名、电话、经营品类、品牌等做好登记。

备注：

产生费用项目布场费、喷绘费、车辆费、酒店会场租金、就餐费、住宿费、礼品费。另需找一名素质较高的主持人负责主持会议。

方案二：招商会策划方案

### 一、外场布置：

1、提前一天进行户外搭台，背景布置。（需保安配合看管设施） 2、早7点对户外拱门、空飘、音响设备、地毯、楼顶条幅等进行布置。

3、布置场外接待处，气球拱门，休息处等。 4、安排场外的接待引导员。

5、卖场内一层到二层铺设红地毯，气球拱门等。二层显眼位置安装 6、招商相关的广告布置。

### 二、会场布置：

1、提前3天预订会场。（暂定大酒店）

2、与汾大酒店相关人员对会场内条幅、音响设备、投影仪、麦克风、桌椅等进行沟通布置。

3、安排会场接待及引导人员。

### 三、人员安排：

1、招商会会场接待人员5名。（会场外2名、会场内3名） 2、招商部接待人员5名。（场外接待处3名、商场内2名）（备注：接待人员需从售楼部抽调10名）

### 四、费用：

1、广告公司制作招商会相关的喷绘、红地毯、表演等。

2、招商接待处礼品准备、针对太原来的商户礼品档次稍高。 3、需要安排2-3辆商务车对太原商户进行接送。 4、部分外地商户需要提供住宿。

方案三：招商会策划方案

日期：6月下旬（暂定）14：00

地点：玉麟池演绎大厅

主题： 1、七剑

活动前准备：

预留停车位：50 个

在预留车位处布置积家购物中心招商会专用停车处指示牌大客车：4 辆

在皇寺麒麟海鲜食府门前负责接送媒体、厂商，车内氛围布置，配置宣讲员。

通道入口布置：

保卫处门前设立大型门楼，从下方铺设红色地毯，两旁摆放花柱，用红莎连接，起到引

### 【篇 3：招商会策划方案】

招商会策划方案

#### 一、招商会形式的设定：

招商会时间：

招商会主题：项目推介会。

流程：签到—推介会启动仪式—项目推介环节—抽奖—音乐 party—退场

招商会议是指招商组织通过举办各种类型的会议，向外界介绍、宣传、推广自身的投资环境、招商项目，促进沟通，厂建联系，以吸引客商前来投资的一种招商引资活动。根据招商会招商的主题、内容、对象不同，可分为以下几种类型：招商会，投资研讨会，项目推介会，信息发布会根据项目进展情况及宣传推广阶段要求，迫切需要召开招商座谈会。营造投资环境。争取广泛交流，达成共识，促进合作。

招商会参考形式：项目商洽会、项目推介会 选择理由：此招商会应该在轻松愉快的氛围中沟通、洽谈。广泛听

取商家建议意见，寻求共同合作点。应避免严肃紧张，具有谈判色彩

的形式。

#### 二、招商会物料准备（招商会会展布置由执行公司制作）

三、招商会会场选择、布置场景 1、招商会地点： 2、场地费用： 3、布置场景：

#### 四、邀请人员名单：

1、政府相关领导、投资人员等

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/718054031125006052>