

最新商场商铺招商方案 商场整体招商方案 (大全5篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。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。

商场商铺招商方案篇一

一、项目介绍：

温州商贸城是由江苏奔宏置业有限公司出资建设的，该公司的重点项目——句容温州商贸城位于拥有南京御花园之称的句容市，是句容市政府20xx年重点标志性工程，占地面积200亩，处于西环路和104国道的交汇口。辐射南京大都市经济圈，是周边地区目前规模最大的专业建材、五金机电批发市场。该项目投资2亿多元，建筑面积近70000平方米，商铺面积达80000平米，仓储面积35000平米。

二、产品定位优势：

三、交通概况：

本处于西环路和104国道的交汇口。到达句容市区只有1、2公里的路程。项目门口有公交2路10路汽车，平均10分钟一班直达市区。项目距离南京江宁区只有20分钟车程，距离南京市区只有40分钟车程。

四、swot分析：

1□s——优势

(1) 地段——离句容市城市中心只有公里，规划的物流商贸区域，对于大型的主题建材市场来说地段优越、位置显赫。

(2) 交通——项目内有公交2路车直达市区10分钟一班，10路车离项目只有5分钟的路程。

(3) 口碑——项目为句容市政府招商引资项目□20xx年10强民营企业□20xx年消费者信得过企业。

(4) 物业——项目占地面积200亩，该项目投资2亿多元，建筑面积近70000平方米，商铺面积达80000平米，仓储面积35000平米。是句容市最大的建材家具批发零售市场。

(5) 配套——配置自动扶梯、6500平米的大型停车场，还有宽24米的中央绿化带配置休闲区域，配套设施较为完备。

(6) 品牌商家入驻——一期，二期成功引进马可波罗瓷砖，冠军陶瓷，麒麟床垫，全友家私，皇明太阳能句容总经销，世友地板句容专卖店嘉宝莉油漆句容专卖，品牌影响力强大。

2□w——劣势

(1) 由于早期句容商业市场没有成熟给投资者带来了忧虑。

(2) 句容老的建材市场由于产生的早在句容人的心里有的一定的认知度，目前新市场开始需要一定周期的培育。

(3) 项目临104国道道，车流快，人流被阻隔，有碍人气的聚集和商气的形成。

商场商铺招商方案篇二

欢迎各商家合作： 个性策划、给您带来不一样的盛典视野。

一： 举办地点□xx酒店。 人员限制(500人)

二： 举办时间□20xx年元月19日晚15点---22点

三： 招商条件： 冠各单位： 5万元、送会员证5本。 协办单位： 2万元、送会员证2本。

四： 媒体宣传：

1： 冠名入场卷门票宣传。

2： 广电报刊登(一个整版)、

3： 现场视频宣传、条幅宣传、产品展示。

4： 冠各单位领导讲话、另享有广电与俱乐部20xx大型活动的宣传。

5： 俱乐部直属群和各分会群、微信、官方公众平台定期宣传。

6： 每个商家可以报一个节目在晚会上表演，作为商家舞台形象展示。

7： 俱乐部20xx年针对冠名和协办商家组织定制一场专项活动。

五： 其他商家赞助条件不限。

1： 享受俱乐部官方公众平台定期宣传。

2： 现场条幅宣传、现场视频循环播出。

3: 享有参加广电与俱乐部20xx各项大型活动的宣传。

六: 赞助单位享有福利:

1: 享有与俱乐部长长期战略合作, 享有双方资源互推共享、相互支持的权利。

2: 享有《天柱沟户外基地》、《白鹿山户外基地\\》、《天弘葡萄基地》、《健康免费体验中心》会员待遇。享有俱乐部合作中石油、中石化加油打折优惠。汽车维护、免费验车、救援服务。享受合作保险公司购买保险团购最低价。

七: 本次活动将邀请有关媒体、焦作周边具有代表性的行业、商家等参加。

俱乐部: 办公室□xxxx 手机□ xxxxxx

商场商铺招商方案篇三

一、项目介绍:

温州商贸城是由江苏奔宏置业有限公司出资建设的, 该公司的重点项目——句容温州商贸城位于拥有南京御花园之称的句容市, 是句容市政府20xx年重点标志性工程, 占地面积200亩, 处于西环路和104国道的交汇口。辐射南京大都市经济圈, 是周边地区目前规模最大的专业建材、五金机电批发市场。该项目投资2亿多元, 建筑面积近70000平方米, 商铺面积达80000平米, 仓储面积35000平米。

二、产品定位优势:

三、交通概况:

本处于西环路和104国道的交汇口。到达句容市区只有公里的

路程。项目门口有公交2路10路汽车，平均10分钟一班直达市区。项目距离南京江宁区只有20分钟车程，距离南京市区只有40分钟车程。

四、swot分析：

1□s——优势

(1)地段——离句容市城市中心只有公里，规划的物流商贸区域，对于大型的主题建材市场来说地段优越、位置显赫。

(2)交通——项目内有公交2路车直达市区10分钟一班，10路车离项目只有5分钟的路程。

(3)口碑——项目为句容市政府招商引资项目□20xx年10强民营企业□20xx年消费者信得过企业。

(4)物业——项目占地面积200亩，该项目投资2亿多元，建筑面积近70000平方米，商铺面积达80000平米，仓储面积35000平米。是句容市最大的建材家具批发零售市场。

(5)配套——配置自动扶梯、6500平米的大型停车场，还有宽24米的中央绿化带配置休闲区域，配套设施较为完备。

(6)品牌商家入驻——一期，二期成功引进马可波罗瓷砖，冠军陶瓷，麒麟床垫，全友家私，皇明太阳能句容总经销，世友地板句容专卖店嘉宝莉油漆句容专卖，品牌影响力强大。

2□w——劣势

(1)由于早期句容商业市场没有成熟给投资者带来了忧虑。

(2)句容老的建材市场由于产生的早在句容人的心里有的一定的认知度，目前新市场开始需要一定周期的`培育。

(3)项目临104国道道，车流快，人流被阻隔，有碍人气的聚集和商气的形成。

商场商铺招商方案篇四

1. 为了承传中国上下五千年的文明史，进一步加强对当代大学生的爱国主义教育和尊老爱幼的教育，培养高素质的爱国青年，发扬中国的礼仪文化，弘扬我院校道文化，我院特意举办以“为了祖国的明天”演讲比赛活动和以“尊老爱幼”征文比赛活动，希望更多的爱国群体参加到本次活动中来。

2. 为同学们提供一个展现自我，发现自我的舞台，以提高同学们的台上的表达能力和自我表现和推荐的能力。

3. 大一新生目前非常需要了解大学生生活和校园文化。也需要得到各方面的关心和指导。

主办单位：**学院共青团委

承办单位：

协办单位：

赞助单位：

一年过去了，我们城南学院迎来了新一届的同学，他们带着青春蓬勃的朝气和远大的志向加入到***学院这个团结友爱的大家庭。为欢迎他们的到来，表达对新同学的关心与期望，让他们能更多地了解***学院的传统和优秀文化，使他们能尽快地在大学生活当中找到自己的位置以进入角色。希望通过此次活动，可以浓厚校园文化氛围，丰富新生的课余生活，发掘文艺人才，给新生们创造一个锻炼自我的舞台，提高他们的艺术欣赏水平，陶冶情操，让新生们在浓厚的艺术氛围中健康成长，将来为社会做贡献。

1、为精心准备演讲比赛和征文比赛活动定会吸引全校众多师生，得到他们的关注。有助于赞助公司更加集中的进行公司形象的宣传，扩大市场影响力，有利于公司吸引优秀人才。

2、宣传范围广。本次晚会面向全校，通过我们的宣传可以对全校产生一定影响，，为贵公司打开广阔的销售市场，提高产品认知度，拓展潜在商机。

3、宣传形式多样。可通过***学校广播站、宣传海报、我院主页以及学报等媒体进行全方位的综合宣传，通过我们的途径必能收到良好的宣传效果。

3、宣传时间长。本次活动可以让赞助企业有充足的时间对其产品、服务及品牌进行推销和宣传，在广大师生心中产生良好效应。

4、投资费用少。本次活动经费不超过***元

传单、赠送样品等。

6、赞助公司如果为知名企业，在经过双方协商后，我们还可以协助赞助公司进行校园见面会活动。同时，我们愿建立长期的合作关系，提供以后其他活动的第一赞助机会。

7、若企业愿意协办这次活动，我们可以将这次晚会的冠名权授予企业，还可以在晚会中介绍公司的文化。

一冠名买断权

(人民币***元或等值奖品，但现金不少于***元)

1. 赞助商有权不让其他商家介入，活动全程为赞助商宣传服务；

2. 享有本次晚会独家冠名权（单位名称写入活动横幅），同

时享有回馈方案中所有宣传方式。

二冠名赞助

(人民币***元或等值奖品，但现金不少于***元)

1. 在本次活动所有环节宣传均列为赞助单位；
2. 活动中主持人现场鸣谢；
3. 享有回馈方案中1-7项宣传方式。

三联合赞助

(人民币***元或等值奖品，现金不少于***元)

1. 在活动现场，鸣谢单位
2. 主持人现场鸣谢
3. 享有回馈方案中的。1-5项宣传方式

四后勤赞助

(赞助晚会工作人员服装，参赛服装，矿泉水)

1. 可用横幅，海报，传单进行宣传；
2. 比赛活动中主持人鸣谢；

1. 宣传海报：

本次活动的海报将贴于宿舍楼下，比赛前期分别公寓，教学楼等流量较多的地方。主要用于介绍活动主题，活动方式，活动进程，参与办法和宣传贵公司的相关活动信息。我们承

诺海报将充分宣传某某公司。

2. 发放传单：

传单内容为某某公司的信息及活动介绍，详尽地宣传贵公司的各项资讯。这样同学们可了解贵公司的概况。除活动现场发放外，还可以分配学生会成员在寝室发放，力求达到充分宣传效果。

3. 悬挂横幅：

4. 展板：

我方将利用大型展板宣传某某公司和本次的活动，以增加本次活动在全校的影响力和影响范围。展板将突出赞助本次活动的某某公司。

5. 服饰：

我们建议在比赛期间参与人员身着印有贵公司标志和文字的t恤衫，给与观众以醒目和深刻的印象，也可很好地提高贵公司的声誉和形象。

6. 门票宣传：

在现场活动时间我们还可以将某某公司的优惠券、打折券、会员卡作为副券发售，以充分引起学生的`关注，带动在本校同学在某公司的消费。

7. 新产品展示：

厂家如有意向可在我校人流量最大的地方展示贵公司的新型产品，并发宣传单。但规模需始终，并支付场地费用。

8. 赞助方礼遇:

本次活动最终解释权归***学院所有

商场商铺招商方案篇五

一、招商项目研究

重点是与招商项目有关要素的调查分析（调查分析的内容、方法与前述可行性研究、市场专项调查相似）。

二、招商项目定位

包括项目经营内容（产业）定位、招商规模定位、服务对象（消费者）定位、市场地位定位、招商对象（投资人）定位、经营业态定位、经营主体定位、预期收益定位、核心竞争力定位等。

三、招商策略确定

重点是针对不同招商对象、不同投资者、不同竞争者和不同的宏观环境所构成的招商环境，制定分阶段的、分地域的、分主体的、分依托资源的招商策略，并将招商策略细化成不同的战术组合。

四、传播策略

任何一次招商活动都离不开传播。恰当的媒介传播（省钱、有效）是招商过程中关键环节。传播策略包括大众媒介传播策略和活动传播策略两部分，且二者组合互动应用。传播策略对到达率和影响效果要进行定量描述。

五、招商预算

1、招商成本

由两部分组成：一是可用货币价值尺度表现的成本招商的货币支出总额；二是运用社会资源成本即人脉关系、公关活动、政府公权力扶持、智力后援等，这些社会资源虽然在本次招商活动中没有表现为货币支出的成本形态，但却是过去或未来必须或必然转化为货币支出的成本形态，或者是单纯的货币成本所不能动用的资源，如人脉关系、智力后援、政府公权力，并非单纯支付货币就能动员利用。

2、招商成果

由两部分组成：一是以货币价值尺度表现的引入资本金总额和无形资产积累（需经评估才能确定其价值量）；二是引入的经营主体规模，即经营主体的个数和经营能力（年经营总额、总生产量、辐射市场辐度）。

六、项目愿景

是招商人讲述给招商对象的未来收益（包括经营收益和增值收益）、形象（可转化为招商对象的品牌要素）、发展潜力的描述。这种描述既是经济的、物质的，也是文化的、精神的，对于招商对象来说，它既是历史的积淀，未来的图画，同时也是现实的真面目。

七、招商进程