直播招商文案 产品活动招商策划方案(精选5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

直播招商文案篇一

一、活动前沟通：

1、与日化店店主沟通活动目的。

强调我公司促销活动与其他公司活动的差别;

提高日化店老板积极参与配合的信心。

2、了解当地的经济水平，消费习惯。

找出我品牌在当地的主推产品

3、明确日化店的费用投入。

强调活动给店铺带来的综合效益。

4、明确日化店需要配合的事项(细化明确)。

5、说明大中型活动结束后，由于销量突然放大，会有少量的退换货，要有思想准备。

6、前期沟通一定要日化店主要负责人(老板、老板娘或店长)

参与。

他们如果不配合将会是一场失败的活动。

二、活动内容设计：

1、活动要素设定。

活动目的：新品推广、品牌宣传推广促销活动策划之一利于销售提升;

活动主题：结合当季主推产品和库存情况来定;

活动时间：3-5天

活动形式：户外或店内

2、进店送礼。

小样试用装(由公司承担)

3、买赠活动。

赠品物料由日化店和公司共同承担

4、特价产品。

大众广告类产品(由日化店承担)。

5、抽奖活动促销策划。

奖品由日化店和公司共同承担

6、代金券。

由日化店承担

7、美容卡。

由日化店承担

8、其他项目。

三、活动前期宣传：

1、印制宣传单页。

单张制作费控制在元，不能太差影响品牌形象;

单页由日化店出资自己制作或由公司统一制作。

2、派发传单。

提前三天派发;

商业街，机关单位门口，其他零售店(非日化类)等;

由日化店自己派人派发。

3、会员通知。

由美容顾问或店员提前三天通知店铺所有会员。

4、活动告知。

提前一周告知来店顾客活动时间。

5、条幅悬挂。

由日化店承担制作;

过街条幅或店门口条幅;

提前三天悬挂。

四、活动前期准备：

1、形象展示：条幅□x展架，灯箱片，吊旗等。

2、促销道具：彩虹门，帐篷，促销台，音响设备，麦克，影碟机，碟片，宣传单页，抽奖箱，销售统计表。

3、货品准备，确保足量主推产品和安全库存。

要求日化店在活动前提前进一批货。

4、赠品物料。

提前发放或购买到位。

5、陈列及要求。

室内室外至少两个陈列点;

同类品牌暂停销售;

其他品牌活动暂停。

6、活动小组组建(8人)。

公司促销人员4人

店员4人

7、人员分工与培训。

促销队长根据队员情况合理分工;

一定要求日化店店员参与;

采取激励措施，调动店员积极性;

提前1-2天进行活动内容、活动流程及促销话术培训。

五、活动细节：

1、店外拉人。

目标顾客;

拉人的过程要放松顾客警惕;

将进店的顾客送到柜台并交给卖货手。

2、播放音乐或活动内容。

音量要适中，音乐适合品牌消费群体;

提前写好活动内容播音稿子，语句精炼有吸引力。

3、售货细节。

利用有效话术刺激顾客需求;

了解顾客需求，确定推荐产品;

把握售货节奏，人多则快，人少则慢;

利用成交顾客对围观顾客的影响达成销售;

连带销售，成套推荐;

赠品摆在柜台上刺激多买;

对顾客多要赠品情况要妥善处理，鼓励其多买;

用销售统计表上的销售记录来刺激顾客;

抽奖活动要做的热闹有气氛。

六、活动要求：

促销队员要积极主动性，团结协作;

促销队员统一形象，注意个人言行，体现品牌良好形象;

集体荣誉至上，团队高于一切，一切命令听指挥。

促销队长是促销团队的最好指挥官和第一责任人。

七、活动总结：

活动结束后及时总结，力求下次更好;

促销管理人员做出本次活动的总结和反馈。

直播招商文案篇二

成功的招商会议是企业打开区域市场或者全国市场中很关键的环节，一方面企业可以通过招商会议，向潜在或者意向客户传递产品、营销、代理优惠政策等信息，以吸引客户加盟，使我们通过这样有效的渠道拓展市场。另外招商会也是树立企业品牌与宣传的很好方式。

策划招商会首先要确定一个好的主题，然后拟定会议时间和地点。招商会是个系统工程，分会前、会中、会后三个阶段，每个阶段又分为许多步骤，环环相扣、紧密连接。所以需要

整体团队具有高度的协作与执行能力，才能使会议达到理想的目的。

主题□20xx年药品营销财富论坛峰会暨国家一类降糖新药□“xxx“产品招商会

宗旨:展示产品特点及公司实力,树立经销商信心,促成潜在客户签单.

程序及具体细节：

一、招商会议时间策略和地点策略

（1）时间策略：招商会议最好在星期天举行，以方便客户的参与。

（2）地点策略：选择具有一定实力和条件的酒店会议大厅，会议大厅必须具备音响、音像功能、面积适中，地理位置要在交通繁华地。（例如人民大会堂）

二、招商人员及参会工作人员培训

首先对招商人员作一些必要的培训：

一个球队想取得胜利，仅仅依靠球员的个人能力是远远不够的，必须进行团队的磨合和训练。同样，招商队伍组建之后，也必须进行培训。一方面，通过培训是团队了解企业的现状、产品，了解招商策略和操作步骤，同时也是进行磨合的过程。针对招商的培训主要有以下几个方面：

a□企业及产品知识，以使团队成员对企业的现状有清楚的认识。

b□沟通技巧（如接听电话、接待语言、洽谈技巧、仪表举止

等），以培养团队成员的职业感。

c□招商专业知识（招商流程、谈判技巧、接听电话、注意事项等）

d□招商要旨（招商策略说明及合同解读等）

（1）招商人员必须对产品的各种特点如实掌握。

直播招商文案篇三

活动口号：

单身无罪，珍惜今宵

11月11日光棍节是所有单身者节日，也是所有单身朋友展示自己的舞台。沉重的心理需要得到释放、寂寞的心需要朋友来安慰、平淡的生活需要一点刺激和浪漫。希望单身的你在我们的餐厅开怀释放，痛饮放松，尽情快乐，结识更多的人生朋友。也许你能在此遇到你心仪的他（她）。在顾客欢悦中促进餐厅营销。

活动实施：

1、活动时间：

11月11日晚上《7：00———10：00》；

2、活动对象：

所有单身者和他（她）的亲朋好友；

3、活动程序：

（1）餐厅经理开场白，说明本次活动的意义；

（2）餐厅演奏《单身情歌》；

（3）击鼓传花，中奖者免费赠送菜品；

（4）传苹果游戏。男女隔开坐成一排，用脖子和下巴、肩膀夹住苹果，一一传递，谁把苹果掉了，罚饮酒或饮料。

活动准备

1、音响设施；

2、小鼓一个或厨房用具代替；

3、有关单身情歌和乐曲；

4、餐厅前门标语：光棍节联谊晚餐。

活动形式：

全城搜索单身男女，参加我们的告别单身趴，现在有全城最in的脱单buffet还有最有趣的互动小游戏，还在犹豫什么，这个甜蜜的11月，我要大声说出爱，让“现在”见证你们的爱情。

活动内容：

特别的日子给特别的她（他）一个特别的惊喜，现在为你提供爱情套餐私人定制，那个让她（他）魂牵梦绕的味道，告诉我们，我们的团队会为你提供只属于你们的浪漫，私人定制套餐，特别的场景布置，全城只在“现在融合餐厅”。

活动时间：

11月11日—12月12日。

温馨提示：

私人定制请提前1—2天预订。

活动内容：

到店消费的顾客可以在爱情墙上留下照片和表白卡，向心爱的她（他）大声表白吗，就现在，爱要大声说出来。11月12日，投票选出最打动人心的表白，将获得现在餐厅精心准备的iphone6手机。

活动时间：现在———11月11日晚10：00

活动要点：

顾名思义，这个套餐完全是由11组成的，对于那些炫耀型的光有们是个不错的创意。11个光棍一起吃饭，必须在餐厅的11号包厢、进门拿的是11号的报纸、用11套餐具、吃11道菜、喝11杯饮料。每道菜都必须是符合11这个数字，例如：11个烤肉串、11个四喜丸子。吃饭要吃1小时零1分。用的餐巾纸上都要有与光棍节相关的宣言。餐厅还要为光棍节精选11首光棍情歌，作为背景音乐。

活动要点：

11个单身男青年，11个单身女青年，五官端正，四肢健全，有稳定工作与收入，没有法定或非法定伴侣。活动内容烧烤，解手绳，跳圈舞，大合唱，两人三足，呼唤盲人，情侣绘画，散步聊天（分组比拼，最终落后的队伍要受神秘大惩罚）。每人1只鸡翅，1根香肠，1条番薯，1棒玉米，1支茄子，1根香蕉，一条面包，一瓶水。大食者自备丰盛午餐或烧烤材料。

活动要点：

餐厅为参加活动的每位光棍发一个号牌，每一个号牌分为光光和明明两种。活动开始号牌一样的光光和明明组成一队做模仿快闪游戏。配合号的发给剩斗士标签，配合不好的`重新组合，在进行决斗大家都找到光光和明明为止。最后大家一起享受脱单套餐。

直播招商文案篇四

一、主办单位：

大学系学生团总支、学生会

协办单位：大学系学生团总支宣传部、学生会外联部、文娱部

二、活动对象：

系xx级全体同学

三、参赛须知：

（一）参赛形式：可以以个人或团体形式参赛。

（二）参赛作品必须是选手手工制作，参赛作品数量不限，题材要健康。

（三）参赛作品须注明作品名称、编号、类别(系列)、创作理念与及参赛者

四、活动内容：

包括作品评比与现场比赛

1．作品评比

作品分两个系列进行评比

（(一）“温暖系列”：包括所有以毛线编织或针线缝制而成的手工艺品（如：用毛线编织成的围巾、袋子、手套、棉帽、十字绣、布艺等），迎合冬季主题。

（二）“灵感系列”：

1、主要是用日常生活中的小物件(如:塑料瓶、鸡蛋壳、卡片纸、植物枝叶等)制作的精巧小玩意。可用于居室装缀，增加生活情趣。

2、通过发挥自己的创作灵感，用生活中的废弃、旧物品以重组，修剪，固合制作等方式来制成别出心裁的手工品或日常用品（如：手制模型、生活实用工具、时尚服饰等等），保护环境，物为我用，更开创思维，一举三得。

五、作品征集：

1.作品征集截止时间为12月21日。

2.活动宣传期间及12月18日至12月21日期间，作品交到各班组织委员处。

六、作品展示评选：

评委团:06级获奖者、系两会干部

评选地点:学校羽毛球场或1栋底层

场地设置：以若干桌子为一排，围成一个没有底边的梯形，作为展示台,并设三个出入口

（两个底角与上底中）,每个入口设派卡处。另把竹竿束在桌子间，可把作品排

直播招商文案篇五

铁观音属于乌龙茶类，是中国十大名茶之一乌龙茶类代表。其创制年代，据全国高等农业院校统编教材《制茶学》载：“青茶（即乌龙茶）起源：福建安溪劳动人民在清雍正三年至十三年（1725—1735年）创制发明青茶”铁观音因品质优异，香味独特，各地相互仿制，先后传遍闽南、闽北、广东等乌龙茶区。20世纪70年代，日本刮起“乌龙茶热”，乌龙茶风靡全球。江西、浙江、安徽、湖南、湖北、广西等部分绿茶区纷纷引进乌龙茶制作技术，进行“绿改乌”（即绿茶改制乌龙茶）。目前我国乌龙茶有闽南、闽北、广东等四大产区，以福建产制历史最长，产量最多，品质最好，尤以安溪铁观音和武夷岩茶闻名于海内外。近年来，与安溪茶山一山之隔、全国第二大铁观音生产基地华安铁观音，也开始崭露头角。

铁观音不仅香高味醇，是天然可口佳饮，而且养生保健功能在茶叶中也属佼佼者。现代医学研究表明，铁观音除具有一般茶叶保健功能外，还具有抗衰老、抗癌症、抗动脉硬化、防治糖尿病、减肥健美、防治龋齿、清热降火，敌烟醒酒等功效。铁观音于民国八年自福建安溪引进木栅区试种，分「红心铁观音」及「青心铁观音」两种，主要产区在文山期树属横张型，枝干粗硬，叶较稀松，芽少叶厚，产量不高，但制包种茶品质高，产期较青心乌龙晚。其树性稍，叶呈椭圆形，叶厚肉多。叶片平坦展开，适宜制种铁观音茶。

分析：奕福茶叶主销售就是铁观音，正符合现今大众群体对茶叶需求，铁观音对一般工薪阶层也比较适合，所以有很好发展前景。

行业环境分析

营销策略

产品：铁观音不仅香高味醇，是天然可口佳饮，而且养生保健功能在茶叶中也属佼佼者。现代医学研究表明，铁观音除具有一般茶叶保健功能外，还具有抗衰老、抗癌症、抗动脉硬化、防治糖尿病、减肥健美、防治龋齿、清热降火，敌烟醒酒等功效。

消费者分析