

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棍们是个不错的创意。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艺品或日常用品（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