

商业招商方案(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。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

商业招商方案篇一

招商引资

数十家外国公司代表以及杭州天地文化有限公司代表，杭州市政府代表，杭州市经贸局代表，杭州市外事办代表。

天地文化发展有限公司承办杭州市招商引资大会会务工作，此次会议由杭州市政府主办，杭州市经贸局、外事办参与，下沙经济开发区全程接待。会议还有以下活动迎送来宾，开幕式、闭幕式、晚宴、组织参观音乐或地方戏剧，组织来宾参观地方名胜景区，参观经济开发区。

- 1、秘书组：负责会议文字工作及领导在会议组织期间交办的各项工作。
- 2、材料组：负责会议材料的印制、保管、分发、回收等工作，也包括各类会议材料在会议结束后的立卷归档工作。
- 3、会务组：负责与会人员的确认、编组、签到、资格审查工作，会场布置工作及相关指示牌、条幅、席签、代表证件的设计、印制工作，会议协调，会议进程，会议进程控制等任务。
- 4、技术组：负责会议期间所需要的各种设备的安装、调试与维护工作。

5、后勤组：负责会议期间与会人员的食宿、交通、娱乐、卫生保障、返程车船票的预定。

6、宣传组：负责对外宣传报道、联络沟通，会内摄影、摄像工作。

7、保卫组：负责会议的安全保卫工作。有关安全保卫、警卫等执勤任务。

鉴于此次会议规模属于中型会议，会议场地选在酒店提供的中型会议室，主席台布置：主席台背景用幕布来装饰，已显示出此次会议的重要性及意义，会场布置为教室式，主席台的座次：因此次会议涉及国际惯例采用以右为上的原则主要领导居前，居中排列，主办方居中，其余与会人员按照以右为上的原则入座主要包括杭州市经贸局领导，外事办领导以及数十家外国公司领导。主席台上的物品主要包括席签、话筒、水杯、记录用笔及纸张。

演讲台布置：设在主席台右前方，设置好话筒及鲜花，鲜花的高度要适中。观众席的布置：第一排坐着相对比较重要的人员，其余的位置没有安排，座椅的颜色主要是蓝色，第一排配有桌子并配有纸笔。其余座位没有。

调试好会场的投影仪，调音台，幕布和麦克风等仪器。调整好灯光。

1、注意中西方文化的差异

2、会前准备工作要充分

3、与会人员要准时

4、会议进行时手机要调成静音，不能影响会议的进程

商业招商方案篇二

(一)、项目运作策略

1、成立商业经营管理团队，获得统一代理经营权

在目前商业街人气不旺，经营氛围惨淡的现实情况下，大部分业主在对前景充满希望的同时，愿意接受业态规划并降低租金。因此应把握这一契机，通过致函洽谈、恳谈会等方式，说服各业主委托我公司实施统一运营。确保商业规划、策划、招商运营和后期经营管理的工作的有效实施。

2、定向招租，龙头店铺带动

在一定区域内，根据商业规划，选择主力店带动区域发展。同时，从市场调研反映的结果，目前出租的商铺数量占总商铺数量的23%，根据龙头店铺带动原则，定向招租店铺满足30%则可，使商业街整体经营店铺超50%，商业氛围可培育起业。

3、放水养鱼，培育商业氛围

降低商铺租金，或实行三个月免租，招集商家加盟，使商业氛围火爆起来。

4、以点带面，吸引人气

在商业街内布点4至5处流动小吃，吸引更多的女性及儿童。如糖葫芦、棉花糖、烧烤、棒棒糖、热狗食品等。

(二)、项目定位及业态规划

项目定位

观澜区域首个特色风情商业街

定位诠释：

“观澜区域”突出本项目的地理位置和地域优势。

“首个”突出首个，突出在创意及设计上的绝无仅有。致力将格澜郡项目塑造成为观澜乃至深圳集大型商场、特色餐饮、酒吧街、服装服饰为一体的特色风情商业街。

“特色风情”观澜片区消费者购物、休闲的苏格兰风情文化商业街，凸显项目的文化底蕴和气息。

1、一层业态规划

通过对观澜片区商业、项目周边商业、项目自身商业的研究分析，结合项目“皇家英里路”的定位情况，业态组合主要有酒吧、特色餐饮、服装服饰、家电体验、体育用品等，并以社区便利店、精品店、户外休闲来点缀。

酒吧街特点

此区域内有比较宽阔的街道和清新优雅的小河，并且此区域处在商业街内部，白天商业人流很难引入，只有酒吧街白天不需要太强的人流，晚上则可成为优散的休闲地。酒吧街可以提升整个商业项目的品位、档次，填补区域市场空缺，具体操作时可以外摆休闲方式，带出西式文化消费环境，体现了“皇家英里路”这一定位。

特色餐饮街特点

特色餐饮街对外立面的昭示性和人流要求非常高。把特色餐饮街安排在这里是结合了三种因素：一是这里面向工业大道，通过广告位可以很好的向外展示，并达到吸引消费者的要求。

二是可以与肯德基、福城酒楼形成餐饮互补。三是餐饮要求停车位足，在这里可以停车需求。

家电体验街特点

商业招商方案篇三

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：冠名单位：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：冠名单位领导讲话、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□xxxxxxx

商业招商方案篇四

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：**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。

商业招商方案篇五

重庆经贸职业学院·阳光经贸sunshineineconomics&trade
□系列活动□“sunshineinspring”文艺晚会、“超级班级，超级经贸”)

(1) 活动形式及内容

1□“sunshineinspring”文艺晚会：每年春期3月如期上映，本活动以舞台表演为主，其中进行文艺表演、趣味互动、服装t台秀，摄影作品展示、舞台剧（音乐剧）等，还包括赞助商特编秀（该特编秀是特别为赞助企业编排的广告性节目，该节目会被特别录音，商家拥有节目使用权，但是本节目要求计算制作费用）。在活动过程中，电视墙（资源有限时会选择移动投影设备代替）进行赞助商广告播映。

2、“超级班级，超级经贸”：该活动将以班级为单位展开比赛，比赛内容有：

1) 展现班级团队精神的节目。

2) 班级文化、班风学风、寝室文化powerpoint交流论述。

3) 现场的组织和气氛营造的考量：届时可以下发标志性小彩旗。

- 4) 才艺表演。
- 5) 活动主办方文艺穿插：可编排赞助商特别秀。
- 6) 广告电视墙播映。
- 7) 比赛奖杯可植入广告商标志。

(2) 活动时间□20xx年已定活动)

1□20xx年3月14日“sunshineinspring”文艺晚会

2□20xx年10月“超级班级，超级经贸”

(3) 活动地点

重庆经贸职业学院

本活动聚集了我院学生精英，得到院领导和广大师生的支持，这有助于贵公司品牌形象，扩大在校园市场的影响力，本次晚会的影响力大，并为了使持续周期更长，我学院可以为贵公司张贴温馨提示语，加上学生会本身具有的宣传效力，那么对您一定有所值。我系主任乃我院院长助理、学生处处长唐超平同志，将对贵公司以后与我院合作建立很好的关系。

1、加强宣传，树立品牌形象。在重庆经贸职业学院内进行广告宣传、促销活动，将会使本品牌深入人心，在学生青少年中进行广为传播，吸引和带动更为广泛的消费群体。不但可以开拓广泛的校内市场，而且能支持教育事业，为品牌树立良好的品牌形象。

2、商机无限。学生尤其是大学生消费需求量巨大，而且在校学生大多来自经济条件比较好的家庭，经济基础丰厚，消费观念超群，并且在大学这样一个拥有强购买力的消费群体中

做宣传，将会迅速、有效地为商家带来不错的宣传效应和直接的经济效应。

3、更便捷的申请途径。商家在高校内宣传必须经过申请，过程繁复，且很难打进高校市场。而通过赞助晚会的途径会减少很多不必要的麻烦，节省人力、物力、财力。