

# 活动招商方案(优质5篇)

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

## 活动招商方案篇一

17 年来，以救助贫困地区失学儿童为己任的“希望工程”在祖国大地上生根发芽，并结出了丰硕成果。目前，全国各地共有 14000 余所希望小学，仅我市就拥有 300 余所。如今的“希望工程”业已完成了由救助模式向发展模式的转型，并以希望小学的全面升级——把希望小学建设成乡村的社会文化、体育中心 作为主要任务，为农民的综合素质提高和社会主义新农村建设注入澎湃动力。

2021年，中国青少年发展基金会委托独立研究机构，对全国 12 省希望小学体育运动环境进行的调查显示：希望小学普遍缺乏体育器材配置、体育课开课率普遍较低， 47% 的希望小学没有专门的运动场地，体育课是希望小学学生最喜欢的课程， 78.9% 的学生渴望观看奥运会？在 20xx 奥运年背景下，基于此因，中国青基会决定于东方卫视合作，联合全国青基会系统实施“加油 2021 ——希望工程快乐体育行动”。这项行动旨在广泛动员社会力量资助希望小学配备“快乐体育园地”，在所有的希望小学中举办一次快乐体育运动会，并于 5 月 28 日至 6 月日在上海举办四年一届的 20xx 全国希望小学快乐体育运动会，力争使之成为中国社会迎接奥运、参与奥运、全民奥运的一次重要公益行动，并要求各省市青基会就快乐体育运动会面向全社会征求冠名赞助。

## 二、指导思想

通过以希望小学学生为主体的竞技体育比赛，广泛宣传奥运，弘扬奥林匹克精神，为贫困孩子提供同等感知奥运的机会；通过“希望工程”品牌的社会公益事业形象，吸引更多企业反哺社会，关注弱势群体，树立健康企业形象。

### 三、举办单位

主办单位：中国青基会、东方卫视、招商银行、统一企业、各省级青基会

承办单位：上海市委、上海市青基会、各省级代表队捐助单位

### 四、举办时间

2021年5月28日—6月2日

### 五、举办地点

上海市松江体育馆

### 六、所需资金用项

总冠名（15万元，独家），包括天津代表队32人训练、交通、保险、食宿、服装等项费用。

### 七、权益与回报

#### 3、开、闭幕式现场；

单位领导出席开、闭幕式，在嘉宾席就坐，并由市组委会领导统一颁发奖杯一座和荣誉证书。

4、本市各大新闻媒体将以新闻形式对本次活动赞助企业其进行报道；

5、东方卫视对本次活动赞助企业进行报道。

## 企业冠名回报

一。电视台专题报道10—20分钟（企业捐赠仪式；希望小学代表队成立；公司关心孩子们的训练情况；出征仪式）。

二。今晚报。每日新报。日报。搜狐。都市报道等报道（出征仪式，市。公司。县。镇学校领导举行隆重仪式送行）。

三。有可能中央电视台来津采访天津代表队训练情况。

四。天津代表队旗子冠名。

五。天津代表队运动员衣服。帽子冠名。

六。取得好成绩回来开庆功会。

七。天津代表队获得的奖牌及活动照片回赠给捐赠方。

八。赞助款开据希望工程捐款收据可以抵一部分税。

电话☐2824xxxx ☐1380218xxxx 朱女士

天津市青少年发展基金会

## 活动招商方案篇二

坚持科学发展观统领，紧密围绕“工业强市”战略，大力推进招商引资“争高工程”实施，结合全市工业发展战略规划和产业集群打造，主动开展招商引资工作，积极创新招商引资方式，不断拓展招商引资领域，立足质量技术监督工作实

际，充分发挥技术支撑作用，不断提高优质服务水平，力争实现推进招商引资工作和服务招商引资项目“双提高”，为促进全市经济社会跨越式发展贡献力量。

## 二、主要目标

根据市委、市政府下达和明确的招商引资目标任务，今年我局至少引进投资5000万元以上的项目1个，同时积极主动为我市招商引资项目、新上项目提供优质、便捷、高效服务。

## 三、组织领导

为大力推进招商引资“争高工程”全面实施，决定成立当阳市质量技术监督局招商引资工作领导小组。

组长：

副组长：

成员：

领导小组下设办公室，同志兼任办公室主任，办公地点设在局办公室。

## 四、主要措施

(一)明确招商引资重点。结合当阳的区位交通、文化底蕴、能源资源和产业发展等优势，充分提炼和凝聚当阳特色，积极打造当阳品牌，切实围绕化工、建材、食品、轻纺等支柱产业和重点集群开展招商，积极主动向外界推介当阳，大力吸引各界人士来当阳兴业投资。

(二)大力搭建招商平台。巧借行业协会、商会等平台大力开展招商引资工作。充分与市内、外的行业协会、商会等进行联络沟通，掌握产业发展趋势、企业投资需求，与我市产业

园区规划和招商项目重点进行高效、快捷衔接。搭建广泛掌握投资者信息并与之互动的平台，利用他们掌握的客商资源及投资需求，与我市企业积极有效对接。

## 活动招商方案篇三

买一瓶可乐，喝掉一半后，掺入醋、酱油、盐、芥菜等佐料，精心调制一份色泽正常的怪味可乐。遇到熟人就装作正在喝，然后大方地把xxx可乐xxx递上去，对方毫无戒备，一边道谢一边大口喝下去，紧接着皱眉头、张口便吐。

你还可以依法炮制，如往矿泉水里倒入二锅头酒，往啤酒里兑点肥皂水等等。

### 2、牙膏夹心饼

把夹心饼拆封，小心地拨开两片饼干，去掉原来的夹心，拿出牙膏(是黑人牙膏，味道不错!)挤出适量至饼中，分量随个人xxx饮食xxx习惯，最后加以黏合，尽量做得逼真像样。

你一般根本不用特地使用，只需将之放至明显处，准备几片原始的夹心饼，一边吃一边看电视，自然而然就有人光顾品尝了。这叫姜太公钓鱼，愿者上钩。你也可以主动出击，到处请人品尝，虽然其风险性较大，但肯定有不少人中圈套。

### 3、点歌

准备好一个饭盆或搪瓷脸盆(其他经打击后可以发出洪亮、高分贝的物体均可)以及电话。尽量用一种很正式的语调给对方打电话，接通后按照下面的话来说：这里是音乐电台，有一位\_(可说可不说真实姓)先生/小姐要为y先生/小姐点一首歌，如果您想听的话，请拨#号键收听(一般人都会按一下)。谢谢，歌曲是动力火车的《当》，请仔细收听。然后敲一下事先准备好的打击物，只敲一下，发出xxx当xxx的一声，在对方未

反应过来前，说：谢谢收听，愚人节快乐，再见！

此方法适用于宿舍之间，或可用电话联系的好友，最后是比较亲密的人。另外在打电话过程中千万不可以笑，以免影响效果和气氛。

#### 4、双倍邮资

估算好时间，提前给你的朋友寄一封信，但不要贴邮票，也不要把自己的发信地址写上(不然就会退给你的)。这样愚人节这天，你的朋友将收到一张由邮局发给的取信通知单，被告知，他有一封欠资邮件，请到某某邮局办理处领取，并付上双倍的邮费。当他风尘仆仆地来到某某邮局，毕恭毕敬地奉送上双倍的邮费后，打开信封，却发现里边飘出一张小纸条，上面写着xxx愚人节快乐!xxx不过这个恶作剧可能时间上会有所误差，效果未必有想象的那么好。

#### 5、送礼物

如果愚人节那天有人过生日，就送给他一个写着xxx生日快乐xxx的大盒子，把盒子里装满碎纸片，并将盒底弄松。当他拿起盒子时，盒底掉落，碎纸片飞得满屋都是，准得让那位被愚者收拾半个钟点。

#### 6、测量

恶作剧者拿一截绳子，拦住一位行人，要他帮忙测量一下尺寸。再拿着绳子的另一头，转过楼角，又拦住另一位行人，如法炮制。然后你就可以躲在一边看热闹去了。两头的人可能会等上十几分钟，见没有动静才放下绳头，去找对方问个明白，这时才会发现上当了。

这是愚弄陌生人的好办法。

## 活动招商方案篇四

水务局201-年招商引资工作目标为1600万元。其中水务局800万元，上游水库400万元，跃进水库400万元。

### 二、工作措施

1、系统动员，全员招商。招商引资工作既是单位的主要工作，领导班子的首要工作任务，也是我们全体职工干部的工作职责。因此，我们各个基层单位都要动员广大党员、全体职工干部响应县委、县政府的号召，增强招商引资的工作意识，付诸招商引资的行动，在全局范围内掀起招商引资工作的热潮。

2、广泛联系，宣传招商。落实招商引资工作任务，就是要求我们每名党员、职工干部都要积极的行动起来，真正把亲友、朋友、战友、老乡等人际关系充分利用，查找和筛选有价值的招商引资信息，同时，积极对外阜关系宣传我县的招商引资政策和奖励措施，用政策的鼓励和亲情关系的纽带把招商引资工作联系起来，为深入招商引资工作奠定一个良好的基础。

3、举荐客户，落实招商。我们每个单位或者一个自然人，都有一个或多个联系的群体，我们要主动的和这些群体取得联系，探寻招商的方法以及招商的目标，各个单位要及时的收集这些招商信息，与局领导小组通报研究，做好招商引资的基础工作。基本的要求就是，我们每个单位在研究了本单位的招商引资信息之后，最少向局里上报一条有价值的招商引资信息。

4、专题研究，实地招商。在获得招商信息后，我们认真专题研究，并通过相关程序上报审批，待确定招商目标后，局里将组成招商工作组，奔赴目标地实施招商。

### 三、加强领导

招商引资工作是一项十分重要的工作，各个单位都要高度重视起来，局成立招商引资工作领导小组，组长、副组长分别由局党委书记、副书记担任，其他领导为成员，办公室设在党政办。各个基层单位也要成立领导组织，确定具体的工作人员，专门开展这项工作。局党委将通过汇报，检查的方式对这项工作进行督导，确保招商引资工作取得实效。

### 活动招商方案篇五

我们可以将消费者的消费心理历程划分为注意、兴趣、联想、欲望、比较、确信、决定7个阶段，新年期间消费者的消费愿望更强烈，消费决策更迅速，购物目标和目的更明确，广告位招商 也就是说，在此期间这7个阶段的消费心理变化时间将大大缩短。有效地与消费者沟通就是采用视觉，语言，演示的方式将新年促销信息传递给消费者，抓住消费心理变化的瞬间，促使消费者快速形成购买决策的过程。

在新年促销期间，为避免信息传递的多头、无序，杂乱，扰乱消费者视听，应选择传递单一简单主题的促销信息。抓住顾客图吉利心理。新春佳节人人企盼来年大吉大利，新年购物也希望讨个“口彩”，求富贵，祈平安。张贴春联等各种各样的民间活动充分体现出这一文化内涵，同时也营造出节日用品市场的繁荣（针对这次送福，送财）新年是中国人的团圆节，担负着亲友礼仪往来、同事感情联络、渲泄美好情感等重要社会功能，与走亲访友、问候祝福、合家团聚相应的是年货和礼品市场的`兴旺。（礼合，洋酒，保健品，这些高利润的商品应该加大陈列，做效果布置）买气氛、买感觉、买服务、买实惠。喜庆欢乐气氛大大刺激了人们消费的欲望和冲动（也是超市销售新特商品的好时机）

一：新年促销无非是降价、捆绑、赠送、换购等几种形式



可以通过多种信息沟通方式层层递进地接近消费者达成销售目标：

1. 媒体传播。这是信息传递与消费者沟通的传统方式，利用能影响目标消费群消费行为的广播、电视、报纸等媒体介绍活动和团购内容。媒体的选择、投放的频率和每次投放的主题要依活动具体要求而定，目的在于引导消费者关注本次促销活动，是促进消费的第一步。
2. 销售生动化。对卖场内货架、堆码陈列□pop布置、环境气氛等进行生动化布置，提示消费者有关促销活动的信息。在销售生动化过程当中必须注意突出主题，一目了然。一般在活动的前3天到前1天就要将陈列做到位，此种沟通方式既加深新年的气氛，又可以更贴近老百姓。
3. 人员促销。这是最直接的与消费者沟通的方式。在卖场内外设立活动兑奖点或直接销售，并通过促销人员与消费者的直接交流，面对面地将促销信息传达给消费者，促使消费者产生购买行为。

## 二、针对不同消费心理阶段采用不同沟通方式

上述每种沟通方式都有各自不同的特点，要依据不同的消费心理阶段来取舍不同的沟通方式，但这种联系是要求灵活的应该把握上应注意以下特点：

1. 属于注意、兴趣、联想、欲望阶段：主要采用媒体、市场冲击等方式，将消费者引导至终端。
2. 属于欲望、比较、确信、决定阶段：主要采用生动化、人员推销方式，促使消费者快速形成购买决策。

新年期间，约有近5成的消费人群，都是在尚未得到任何促销信息的情况下仅仅为了购买其他商品或本身因为必须购买该

类产品而进入卖场的，因此，生动化及人员推销至关重要。

3. 新年高利润的商品应以堆头的形式陈列，堆头要就强大的冲击力，要有气势，要注重堆头的造型，可以用中国传统的喜庆形象来设计。

### 三、认真做好商场超市的陈列工作

陈列包括卖场内所有的陈列点，如货架、专柜、堆头、特殊造型、冻柜等的陈列，这些陈列点的常规陈列标准，除上轻下重、先进先出、各种品牌产品分比还要注意颜色的搭配此外，在新年促销活动中，陈列还要注意以下主要原则：

1. 一致性原则，指的是在促销活动期间所有的陈列点表达的都是本次促销信息，而不应该含有其他非本次促销信息或过时信息。

2. 重点突出原则，指的是重点表现本次促销活动的核心品牌、包装。可采用集中陈列、加大陈列比例、专门设立特殊陈列位等等方式来体现。

各店在实际操作过程当中，应该要认真坚持是做好陈列的关键，因为再好的陈列标准和原则都是通过实际的陈列操作来体现的。新年经常遇到的问题是：由于销量太大，堆放在堆码或货架上的产品没有多长时间就会被顾客拿光，来不及补货或补充。