

最新经销商招募 经销商年会详细策划方案 (大全5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

经销商招募篇一

年会主题要明确，经销商年会的目的就是为了订货，因此，年会的主题没有必要取名为假意的“某某经销商交流会，某某厂商联谊会”等，而应该直奔主题，作“某某区域某某品牌订货会”让所有经销商明白厂商召开此次年会的目的就是为了订货，避免让经销商没有订货的心理准备，从而使双方均不满意。

现今很多品牌的订货会已经流于俗套，找些客户过来听厂商人员进行宣读公司的那些基本情况，然后就吃饭喝酒，让公司业务人员和经销商在酒桌上“酒量即销量”然后就是再进行其它活动，以此来拉拢经销商订货。会后，公司算帐，利润不能支撑费用，代理商愁眉苦脸，以后说到经销商年会就是害怕，经销商对代理商的经销商年会也不再感兴趣，因为召开一个订货会除了拿钱去吃喝去订货外，没有其它实际的意义，并且也和代理商一样，看不到利益，学不到东西。因此我认为，在召开订货会的年会内容除了向经销商宣传品牌后，可以更多去选择提高经销商经营管理水平，帮助分析行业发展趋势，指导经销商做出更好的促销方案，言传身教如何向消费推广本品牌产品，并帮助分析竞品的优缺点等等年会题材作为年会的主题。相信，经销商会对以上题材更有兴趣。

专业的年会主持人会让会场的气氛轻松，明快，同时也可以让经销商加强公司的专业形象和隆重态度。

经销商年会的时间段:产品销售旺季前和产品销售旺季后.

年会的时间不能太长也不能太短,应坚持以四个小时为基本原则.第一个小时重点突出宣传公司品牌和产品的卖点.第二个小时应该请公司经理级人物做年会主题的报告发言,同时公布当次年会的突发性政策.第三个小时应该以文艺性的节目或者以活跃现场气氛为主.第四个小时,以参观会场展览产品并现场订货.

会前工作主要为:

(1)确定订货会的邀请对象,细节之处是尤其要抓住在订货会中起决定作用的人员.

(2)确定订货会的主推品项:做为企业产品品项往往不是单一的,因而采取哪款产品作为主推品种,就要对市场进行充分摸底,找出机会点最大的产品,如针对德赛目前的产品中,就要突出差异化产品ds-001学习dvd,充分突出它的卖点.细节之处是要避免主推的品项过全或促销推广产品无重点.

会影响订货会效果,细节在于订货政策的制定.

(4)确定订货会的主题:销售产品需要一个理由,开订货会同样也需要一个由头,确定一个主题.否则平白无的搞促销开订货会会让客户产生防范心理.

(5)做好订货会前造势和客户摸底,一方面事前造势让客户有正确认识和心理和准备,同时通过市场情况摸底圈定核心客户,是订货会有的放矢.

(6)做好场地的选择:主要根据邀请的人数,规模,选定订货会会址,对场地的选择要求,要做到交通便利,易于寻找这一点.

(7)做好时间安排和订货资料的准备,根据邀请对象发邀请函,

注明订货会时间地点, 同时也可将产品资料, 价格表和促销活动通知送达知客户手中.

(8) 布置好会场. 定货会会场布置要突出订货会主题

年会策划方案中的工作主要为:

现在很多企业, 谈到订货会基本上不谈“订货后”, 订完了, 似乎已经结束了, 资金也来了. 订货会还有很多工作要做. 今年的订货会要跟去年的订货会比较, 数字是否有增加, 生产能力是否能跟上, 贴牌加工的厂家是否进一步去落实, 这些都是亟待解决的.

企业年会总结宣传片制作

明阳天下会议服务: 年会策划, 年会策划公司, 年会演出节目, 企业年会方案

经销商招募篇二

20xx年是顶上品牌的行动年, 在全体顶上家人的共同努力下, 顶上取得了很好成绩, 业绩保持着稳定增长, 品牌影响力日益提升。为感谢在过去一年时间的辛勤付出, 公司决定从20cxx年第四季度xx月开始举行“顶上我最棒”优秀经销商评选活动, 表彰所有为品牌发展做出杰出贡献的顶上家人。

20xx年xx月开始, 每月评选, 季度综合排名□20xx年xx月xx日—20xx年xx月xx日为第一轮评选阶段。其他以此类推。

月评选按五大军区销售回款前10名及对品牌有较好的忠诚度和配合度入围, 公司运营中心评选小组成员共同评选。

a□销售奖:

各军区销售回款前10名。

b□活动奖

(1) 公司组织的活动都能参加的经销商准

□2□yy会议都参加的经销商

评委会根据参选经销商资料每月进行评分，优秀经销商名单将于xx月xx号前揭晓，并通过顶上官网和顶上一家人qq群公布。

经销商招募篇三

第一，可以举行订货会。

淡季举行订货会，看似逆势又逆市的行动，但又却是聪明的举动，通过订货会，不仅可以实现经销商充分沟通交流，也便于快速传递企业新产品、新政策、新营销模式这些信息，从而便于厂商抱团，齐心协力，共同做好淡季市场。但需要注意的是，淡季召开订货会，制定促销政策时一定要谨慎，要少返利多奖励，返利是吃大锅饭，过多的返利，容易引发一些客户将返利拿出一部分“砸”市场、“窜”市场的倾向，最终导致价格倒挂。而奖励呢，只对在淡季市场，铺货、陈列、终端推荐、产品结构合理等做的优秀的经销商进行奖励，从而激发大家的推销热情，而又不至于破坏市场秩序。

第二，针对渠道的促销，要以不宜变现为准。

市场乱，一定来自于价格乱，而价格乱的一个主要原因，就是渠道促销形式过于简单，比如，仅仅是折扣、搭赠、返利等，容易“见底”，从而导致一些投机的经销商、分销商越“雷池”，正确的做法，应该是严格设立各级渠道指导价，

明确各级渠道所售价格，违规者严重处罚，这方面，可以通过承诺各级渠道利益，但各级渠道都要层层收取保证金，或者抵押其返利等方式，约束大家的价格行为，严惩市场秩序捣乱者，保证整个市场秩序的有序顺畅。

其次，作为厂商，也可以通过在订货会、或者销售过程中，通过设计奖励旅游、培训等方式，不仅“授之以鱼”，而且还“授之以渔”，让经销商精神上得到满足，通过培训，还能提高经销商的操作技能，保持与厂家的步调一致。比如，除了常规的奖励政策外，比如，打款10万元，奖励九寨沟三日游，还邀请大户经销商来公司进行核心能力提升的一个培训，经销商物质和精神双丰收，受到了经销商们的一致好评。

第一、箱(盒)内设奖。产品要想销的出去，我们首先要做的，就是要提高开箱率，如何提高呢，箱内或者盒内设奖就可以实现。比如，仰绍酒送“金佛”活动，宋河五星酒盒内放美元活动，有的酒企箱内或者盒内送精美打火机、香烟等，通过设计这些奖项，引发了终端及其顾客对于产品的憧憬与希望，这颇有点类似买彩票，明明知道中500万的几率不大，但很多人还是愿意尝试，毕竟，如果万一中了呢？这其实是给人一种幻想和希望，而人总是生活在幻想与希望中的。

第二、瓶盖设奖。瓶盖设奖是很多厂家屡试不爽的促销招法，虽然创新性不足，但效果往往出奇的好，很多酒企，也包括其他快速消费品，比如，饮料厂家的康师傅、娃哈哈、统一等，很多都是借助这种方式来掀起顾客的购买热情的，虽然“再来一瓶”或者瓶盖现金数额并不多，但由于中奖几率大，口碑效应传播快，因此，仍然受到广大消费者，包括终端商的追捧，只要箱内或者盒盖设奖，终端和消费者的胃口就会被吊起，终端客户及营销员，尤其是终端店员，就多了一个推荐的“口实”或者筹码，更便于市场接受。

最后，淡季促销，在促销的形式上，我们还要注意一点，那就是要注重硬终端建设，同时，更要做好软终端。什么是硬

终端，就是在售卖场所能够刺激顾客购买的各种形式的宣传促销物料，比如，展示柜、二维码、易拉宝、条幅、等，这些硬终端做好了，就可以形成一定的声势，刺激消费者的视觉效应，引起他们更多的关注，同时，更要做好软终端建设，什么是软终端，就是厂商的终端服务、客情，这是厂商的“软实力”，但更能体现企业的核心竞争力。

当然，在设计促销过程中，作为厂商，如果能够采取联合营销，即不同类的产品互为促销品或者赠品的方式，就可以实现低成本促销，并且，还具有互相提升品牌知晓率的效果，但需要注意的是，采取联合营销的厂家，一定要在档次、行业地位等方面要相符，切忌一流的品牌，找三流的产品做促销，这样无疑会拉低自己产品的档次，而起不到应有的效果，相反，还有可能会造成伤害。

总之，淡季是做促销的好时机，作为经销商，一定要改变固有的思维模式，要牢固树立“只有淡季的思想，没有淡季的市场”这一理念，通过不按常规出牌，通过策划适合市场的促销活动，经销商一定能够做到淡季不淡，从而脱颖而出，把市场做强做大。

经销商招募篇四

一、企划背景：（暂略）

二、会议时间：20__年10月2日-3日

三、会议地点：

四、参会人员(预计260人)：

1、经销商及准经销商，预计200人；（具体名单有事业部牵头汇总，180客户）

2、媒体、行业及集团相关领导与嘉宾，预计20人；（人员名单有市场部牵头汇总）

3、营销系统及公司内部相关员工，预计40人。（人员名单有市场部牵头汇总）

五、年会项目

1、__新品牌发布会

2、__20__年度经销商会议

3、____感恩十年客户答谢酒会

4、__年经销商政策设计与签约

六、____·健康关爱新品牌发布会

(一)主题：精彩中国——____·健康关爱新品牌发布会

(二)主要形式：

1、新品牌发布演讲

2、新产品专业模特秀

3、启动仪式

4、新品牌形象展示区

5、记者专题采访

(三)建议主持：电视台节目主持人

七、__年度经销商年会

(一)主题:

主标题: __年度经销商大会

(二)主要议程: (下午早一点)

(三)主持:

八、感恩十年客户答谢酒会

(一)活动目的: 感恩答谢

(二)主要活动:

1、答谢晚宴

2、年度优秀经销商表彰

3、文艺演出(集团范围内整合资源, 主要以歌舞类节目为主)

4、现场抽奖

(三)阶段划分:

(二)地点: 户外式, 热带雨林中庭

(三)建议主持: 电视台节目主持

九、会议议程

十、组织保障

1)项目领导小组

组长: __副组长: _____成员: __

2) 新品牌发布会筹备小组组长：__副组长：成员：__

3) 经销商大会筹备小组组长：__副组长：成员：__

4) 答谢酒会筹备小组组长：__成员：__

主要职责：负责答谢酒会全程策划、组织与实施，节目准备、晚会效果设计与布置等工作。

5) 政策设计筹备小组组长：副组长：成员：__

主要职责：负责__年度经销商政策的修订、商务洽谈与合同签订、新品促销方案执行。

6) 接待组组长：__核心成员：__

主要职责：负责经销商和嘉宾礼仪接待、礼品准备、签到、食宿安排、资料发放及房间调配等。

7) 会务组组长：__核心成员：__

主要职责：组织经销商，落实发言人、主持人及相关媒体、宾客到场；确认出席情况，落实会议场地及食宿地点；提供会议现场物品资料，会场布置、协调，以确保整个会议的顺利有序进行。

8) 文宣组组长：__成员：__

职责：负责撰写相关领导发言稿、主持人串词、新闻通稿、现场拍摄新闻记者邀请，稿件刊发，稿酬支付及后期新闻宣传效果跟进。

9) 车辆保障组组长：__成员：__

主要职责：负责与会议相关的一切车辆调配安排与客人接送。

经销商招募篇五

一、活动概述

活动背景：

- 1，热烈庆祝我公司成为跨进中国百强企业唯一一家民营企业，今后我们要更好的为国人们建造我们中国人自己的房子。
2. 庆祝我公司在xx年取得的优异的业绩让员工感受我公司的文化理念和管理理念，展望xx年的工作。

活动时间

活动地点

辽美国际商务酒店视觉宴会厅

参会人数

公司223名全体职工，20位特别嘉宾

年会基调

和谐、欢快、大气

二、活动主题

同心同行，共创未来

三、活动口号

集体的努力，大家的荣誉

四、活动流程时间安排

1、14:00准时进入会场，14:30分会议准时开始。

2、14:00开场舞，主持人宣布大会的开始，致《开幕词》。

三七令

用具：无

人数：无限制

方法：多人参加，从1-99报数，但有人数到含有3、7的数字或3、7的倍数时，不许报数，要拍下一个人的后脑勺，下一个人继续报数。如果有人报错数或拍错人则罚酒。

兴奋点：没有人会不出错，虽然是很简单的算术。

开火车

用具：无

人数：两人以上，多多益善

方法：在开始之前，每个人说出一个地名，代表自己。但是地点不能重复。游戏开始后，假设你来自北京，而另一个人来自上海，你就要说：开呀开呀开火车，北京的火车就要开。大家一起问：往哪开？你说：上海开。那代表上海的那个人就要马上反应接着说：上海的火车就要开。然后大家一起问：往哪开？再由这个人选择另外的游戏对象，说：往某某地方开。如果对方稍有迟疑，没有反应过来就输了。

兴奋点：

可以增进人与人的`感情，而且可以利用让他或她开火车的机会传情达意、眉目传情。

踏板运水接力(共48人)

1、队员：每队男女各6人共计12人，分三个小组进行接力，每小组须配置2男2女；

2、比赛流程：

1) 预备：每组第一位队员踏板一对放第一小组队员右侧；每组4位协作队员各端水一盆；

3) 到达终点，将水盆中的水倒入本队的水桶后，按原方式原路返回；

4) 返回起点，队员双脚离开踏板，水盆交协作队员打水；

5) 下一组开始；

3、规则：

1) 比赛时间10分钟，以运送水的多少决出名次；

2) 打水可以由协作队员进行，但协作队员必须是队员，非队员不能提供任何协助；

3) 终点倒水除本人或本小组其它队员协助外，其它人员不能提供任何协助；

4) 倒水时可以双脚离开踏板；

5) 终点踏板掉头时，可以用手协助掉头，但位置应与掉头前大体相当；

6) 2男2女一组，男女队员前后踏板位置不作限制；

7) 中途倒地可以重新套上踏板端起水继续前进；

4、奖励：奖励第一名，其它队获鼓励奖

游戏纪念奖；高级太空杯，记事本，床上用品

奖项设置：

特等奖：一名，价值4800元电脑一台；

一等奖：两名，价值2900元电视机一台；

二等奖：五名，价值1000元微波炉一台；

三等奖：十名，价值100元小洗衣机一台；

纪念奖：五十名，现金五十元)

9、19：30主持人宣布此次大会结束。

首先由董事长讲话，展望xx年工作，激励员工在xx年能做的更好，大家新年快乐。

用餐期间公司领导及员工到个桌敬酒，同事之间交流沟通，增进彼此之间的距离。

五、相关注意事项

(一)年会的通知与宣传：公司办公室于今天向机关各部门及各项目部发出书面的《关于xx年终总结会的通知》，对本次年会活动进行公示和宣传，达到全员知悉。

(二)条幅的制作：红底黄字字幅，具体文字内容：中海地产xx年度年终总结打会

(三)物品的采购：抽奖礼品、生肖礼品、游戏奖品、大会席

位人名牌(会议用)、笔、纸、员工席位卡(晚宴用)、会场布置所需气球、拉花、花篮;抽奖箱;会议所需矿泉水、晚宴所需酒水、各类干果小食品。

(四)现场拍照：提前安排好相关人员携带数码相机，做好大会及晚宴活动现场的拍照工作。

(五)公司员工表演的节目事先自己部门准备，表演所需服装、道具、化妆，均可到专业剧团租借，费用公司掏付。

(六)公司员工自己准备的节目由各部门自行组织时间排练。

六、年会经费预算