# 营销策划技巧文案(9篇)

来源：网络 作者：空山幽谷 更新时间：2024-07-14

*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。相信许多人会觉得范文很难写？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。营销策划技巧文案篇一根据...*

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。相信许多人会觉得范文很难写？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**营销策划技巧文案篇一**

根据教育部《基础教育课程改革纲要(试行)》和《关于在中小学加强写字教学的若干意见》精神，为进一步传承祖国优秀文化，推进素质教育深入开展，提高学生的汉字书写能力，发挥书法艺术特有的翰墨育人作用，配合我市“书香校园”建设工程，提升中小学书法专业师资水平，现举办朱涂小学教师书法培训学习。

提高教师书法对于常用书体的临习技能和创作实践能力，掌握书法理论基础知识和历代经典书法作品赏析方法，增强小学写字教学实施能力和辅导水平。

xx全体教师

每周三下午12：00--1：00

1、书法基础理论知识和历代经典书法作品赏析。

2、常用书体的临习技能：分楷书、行书(草书)、隶书(篆书)、硬笔书法等几个常用书体进行，拟聘请本地书法家进行技法讲解和临习实践辅导。

3、进行教师三笔书法比赛。

**营销策划技巧文案篇二**

缘起：

都市里向往真爱却形单影只的年轻人越来越多，传统婚介让他们不好意思，网络交友的水准和真伪难以辨析，所以他们宁可永远单身。

1、文化方面：让都市里优秀的单身男女，通过本次活动，亮出真我，敞开心扉，收获友谊，遇见真爱。

2、商业方面：

①、通过本次活动，提高月色酒吧在周边同行业市场的品牌号召力;

②、提高20%的日均营业额。(例：日平均营业额10万元\*20%=12万元)

七夕节，遇上爱情。

中国情人节——七夕

1.夜时光的注册会员。

2.月色交友联盟。

3.特约表演嘉宾。

4.其他方式报名人员。

1、整合公司各部门客户资源，统一以短信息的形式向客人发布活动信息;

2、通过平面广告、dj台、led显示屏等向近期光顾公司的客人发布活动信息、内容、活动方法;

3、精心布置活动场地，争取创造出一个浪漫、优美的节日气氛;

4、酒吧门前设立迎宾台，参加活动人员在迎宾台购买七夕活动卡，男士七夕卡：150元/张，女士七夕卡：80元/张;

5、凡13日光临月色交友吧的女宾，均可在签到台领取玫瑰花一支;

6、大厅开台随台赠送巧克力两枚。

1、爱情冲击第一波：“寻找你心中的女神”(要注重考虑)

①、活动口号：爱情在你身边发生;

②、公司自行设计交友卡，男(绿色)、女(粉红色);交友卡内容为：姓名(呢称)、年龄、爱好、工作、对他/她的要求;

③、客人开台/卡后，随开台/卡小食送给客人交友卡，让客人自行填写;

④、客人可通过观察，然后委托服务员将交友卡送给心仪的他/她;

⑤、如果双方有意，可通过服务员从中双方沟通后开始约会。

⑥、为活跃活动期间大厅的经营气氛，公司可考虑安排没进房的dj服务员着便装参加活动。(具体实施安排另行决定)

2、爱情冲击第二波：“炫自己，火辣mm召集令”

由活动组织人员对当晚到场女宾进行观察，如发现有青春靓丽的女生，可通知下属邀请她于公司特定时间上台做简单表演(主持人、表演时间另行安排)，表演结束后可领取公司特制鸡尾酒卡一张，凭酒卡可到鸡尾酒吧领取唐会指定鸡尾酒一杯。

此项活动的评选由公司总经理或总监签批为准。

3、爱情冲击第三波：“真情告白”

凡是七夕情人节当晚光顾月色交友吧之热恋情侣，公司可为他们提供走上dj台，大声表达爱意的机会。并可获赠香槟酒一支。(特殊的日子特殊的真情告白，怎能不感动她/他)

4、爱情冲击第四波：“浪漫激情”

活动期间，凡消费一打啤酒以上或消费额满300，均可获8月13日0：00分现场抽奖券一张，依此类推。凭抽奖券现场抽奖。

一等奖：三名浪漫装饰及香槟酒一瓶

二等奖：三名大型毛绒玩具一个;

三等奖：十名巧克力各一盒

(具体实施安排另行决定)

1、大门口：

①、大门对面：3.5米\*2.5米广告牌两块，注明活动信息;

(情人节活动全攻略：夜时光邀你和你的他/她一同参加月色交友吧七夕情人节party，并大声将你的爱说出来，让大家见证你们的爱情，一起带着你们甜甜的爱情，现场飙舞、传情。)

②、大门玻璃：贴心形及玫瑰花图案;

③、大门：粉红色气球点缀。

2、大厅：

①、dj台：前面面板点缀多色玫瑰花，并用泡沫雕刻：“你是我的玫瑰你是我的花”字样;

②、围大厅三周上空围墙雕刻银色反光字。大小不一：

唐诗1：乞巧楼前雨伞晴，弯弯新月拌双星;

邻家少女都相学，斗取金盆卜他生。

唐诗2：七月七日长生殿，夜半无人私语时。

在天愿做比翼鸟，在地愿为连理枝。

宋词3：纤云弄巧，飞星传恨，银河迢迢暗度。

人间无数。

柔情似水。佳期如梦，忍顾鹊桥归路?

两情若是长久时，又岂在朝朝暮暮。

③、大厅各条立柱用玫瑰花及心形图案点缀。

①、夜时光于8月9日前修改好计划案并准备实施;

②、月色交友吧于11日前做好广告架的制作、安装工作;

③、夜时光和月色交友吧抽人手配合美工于18日做好布场工作.

④、月色交友吧做好抽奖券及奖品的安排、发放工作及活动用卡的购买;

⑤、大厅dj台及主持人安排好活动期间音乐路线、节目的调整;

⑥、夜时光同月色共同做好酒水及餐饮的安排，最好联系到珠宝商及酒商共同举办此次活动(如可行，另出活动合作方案给合作商)

⑦、夜时光与9日前推出活动广告，并做好各种用卡的设计。

本次活动在00：00结束，组织人员可以退场，dj放舞曲音乐，参加活动的人员进行自主娱乐活动。

**营销策划技巧文案篇三**

时间：xxx

地点：待定

来宾：全家共11人

主题：愿使岁月静好，现世安稳。

基调：温情、感动、怀旧。

拟执行方案：

18:30(背景音乐：门德尔松-婚礼进行曲)

司仪致辞：50年前，他用一瓶花露水和一瓶头发油和她缘定终身。50年间他们相濡以沫、患难与共。50年后，他们恩爱如初、互相扶持。20xx年10月1日，他们身无分文，一前一后踏着泥泞的小路走去鄞江登记结婚。20xx年10月1日，他们子孙满堂，其乐融融。他们给了我们生命的灿烂和阳光，他们是我们最亲最爱的长辈。下面有请我们这对金婚伉俪闪亮登场。

人员到位，给二老换好衣服，外婆拿捧花，引导二老走向座位。(大舅妈执行)

18:40(背景音乐：德沃夏克-金婚进行曲)

下面有请二老的女婿，夏天明先生，致金婚贺词。

接下来我们要为二老举行一个享用金婚蛋糕的仪式。

上蛋糕。点蜡烛。(小舅妈执行)

现在请孙辈送祝福，献贺礼。(夏晓晨、王家丰、王家锴)

请二老共同吹灭蜡烛，并携手握刀，共同开启金婚蛋糕，让我们一起分享这浓缩了半个世纪的甜蜜与幸福。

19:10(背景音乐：摇啊摇摇到外婆桥)

敬献感恩茶。

二老一生最引以为傲的就是膝下三个子女，下面请子女向二老敬茶，感谢父母养育之恩、教诲之情。祝语宜言辞恳切、感人至深，欢迎小幽默。(妈、大舅、小舅)

女婿和两个媳妇更是让二老赞不绝口，成为一家和谐美满不可或缺的因素。请女婿、媳妇展望一下今后的幸福生活

19:30(背景音乐：最浪漫的事)

《诗经》有云：死生契阔，与子成说。执子之手，与子偕老。如今，我想最浪漫的事，不过是“和你一起慢慢变老”。两老互相赠言。交杯酒。

今天我们欢聚一堂，恭祝外公外婆的金婚嘉庆。现在我提议大家共同举杯，庆贺二老金婚快乐，健康长寿。

合影

任务安排：

爹娘：接送二老

大舅：订餐

大舅妈：二老的衣服，建议唐装外套，有新的想法更好。

小舅、王家锴：摄影或摄像

小舅妈：金婚主题的蛋糕和蜡烛以及捧花(小束的新娘捧花即可)

贝贝：司仪

王家丰：背景音乐

另：以家庭为单位准备好贺礼，不在贵重，在内涵。

精心准备贺词，可以是一首诗、一句话、一段独白。

全程对二老保密，不得透露庆典任何细节。

**营销策划技巧文案篇四**

为全面展现学院广大共产党员在创先争优活动中的良好形象，宣传基层党组织好经验、好做法和优秀共产党员的先进事迹,教育、引导学院全体党员积极投入创先争优活动中来,为学院的发展做出贡献。学院响应学校党委的号召，决定开展以“创先争优促发展，奋力实现新跨越”为主题的最佳党日活动。现将有关事宜通知如下：

“主题党日活动”是基层党组织开展党员组织生活的内容之一，是党员主题教育活动的主要形式，是加强对党员思想教育的有效途径，是进一步加强学院党建工作，探索新形势下党建工作的新思路、新方法，创新党员教育活动的重要方式。

主题党日活动要以科学发展观为指导，紧密结合当前国内外发展的态势和本学院党建工作的实际情况，各党支部通过开展丰富多彩、形式多样、主题鲜明、实效明显的党日活动，弘扬主旋律，高歌爱国主义，调动广大党员和入党积极分子的积极性和创造性，增强基层党组织的创造力、凝聚力和战斗力，为学院、学校各项事业持续发展、科学发展打下坚强的思想和组织基础。

创先争优促发展，奋力实现新跨越

(说明: 各党支部也可在大主题的基础上自定其他积极向上的活动主题。)

形式不限，各支部自行拟定活动形式(可以两个或多个支部联合共同开展活动)

各支部自行拟定

学院各党支部 (注：学生各支部可要求积极分子参加)

20xx年10月1日——20xx年12月10日

优秀主题党日活动5个

1.各党支部书记需做好组织动员工作，动员本支部党员积极踊跃参加。

2.各支部应重点围绕本次活动主题开展工作。

3.活动应充分展现支部风采，同时要注意避免流于形式。

4.活动结束后各支部按期进行书面总结，并整理相关照片，便于以后宣传之用。

5.要主动与学院党委保持联系，对不明之处进行询问及沟通,对于活动中出现的问题及特殊情况，应当及时反馈，做到信息传递的畅通。

**营销策划技巧文案篇五**

培养高校大学生创新意识、激发创意思维、提高创造能力、弘扬创业精神，引导和激励学生拓宽思维、大胆创新，深入开展大学生创业活动。

沈阳农业大学第七届“挑战杯”大学生创业计划大赛

凡沈阳农业大学在校注册登记的各类全日制在校专科生、本科生、硕士研究生、博士研究生和全日制留学生都可申报作品参赛，在校学生以团队(学历、年级不限)形式(3—7人)，以学院为单位报名参赛。

大赛设组委会，负责大赛的组织、宣传、活动设计和会务等工作;大赛设评审委员会，负责对进入决赛全部作品进行评审，决定入围作品的奖励等级(详见大赛《评审实施细则》);大赛设执委会，负责执行大赛组委会的各项有关大赛的决定。

大赛分为初赛、复赛和决赛三部分。

复赛：要求参赛选手在初赛大纲的基础上，结合评审意见，完善创业计划书。创业计划书应条理清晰、重点突出、力求简洁，相关数据科学、真实、准确，对于一个非技术背景的人士应清晰易懂。在复赛阶段，由主办方利用网络媒介介绍宣传各团队，扩大大赛的影响力，各团队进行上传资料对团队的创业方案进行宣传、推广，最终由大众进行网络票选，由大赛评委会针对团队的创业计划书进行秘密答辩。结合票选结果(30%)和评委会意见(70%)选取6支队伍进入决赛。

初赛培训：针对如何成为创业者、寻找创业项目和产品设计、如何组织创业团队和如何撰写创业计划文本等内容进行培训。(由学院管理教研室老师、企业管理者、有成功创业经验的人担当培训人)

复赛培训：针对如何为创业项目进行市场定位、如何做好创业项目的财务分析和创业的沟通与创赛复赛的秘密答辩等内容进行培训。(由学院管理教研室老师、企业管理者、有成功创业经验的人担当培训人)

决赛培训：针对风险投资与融资、创业热点行业与趋势、技术转移与知识产权、如何创建一家自己的公司和如何运作自己的公司等内容进行培训。(由学院管理教研室老师、企业管理者、有成功创业经验的人担当培训人)

参加决赛的作品，确认资格有效的，由大赛组委会向作者颁发证书和奖金。参加复赛的作品，确认资格有效而又未入围决赛的，由组委会向作者颁发证书。

2、4月24~4月25：各参赛团队以院为单位进行报名，报名日期截止于4月25日20：00。

3、4月28：进行初赛培训。

4、5月4~5：提交创业计划大纲(电子版及a4纸版)，截止于5。517：00。

5、5月6~5月10：进行大赛的第一环节，由大赛评审委员会对各参赛队伍提交的创业计划大纲进行评审。

7、5月13、14、15：核算初赛成绩。

8、5月16：公布复赛名单，归还创业计划大纲，由各团队进行修改。

9、5月20：进行复赛培训。

14、6月1：进行大赛决赛培训。

15、6月3~7：进行决赛赛前宣传。

16、6月8：进行创业大赛决赛。

17、6月15：进行大赛总结、宣传。

**营销策划技巧文案篇六**

一、活动主题

关爱孤寡老人，奉献江财爱心，构建和谐社会。

二、活动的目的

随着我国人口老龄化不断增长的趋势日益明显，关心老年人越来越成为人们关注的话题。通过对实施地活动对象的全方位的调查、认识、了解，部分解决对象的心理、生活问题，积极为孤寡老人排忧解难，提供心灵的关爱，营造家庭幸福生活，在这炎炎夏日，播撒爱心，送去清凉。关爱孤寡老人生活，对于营造文明和谐的社会环境和人际关系、推动社会和谐发展具有重要意义。

三、服务对象

赣州市崇义县扬眉镇孤寡老人(特别是生活困难身边无人照顾的高龄老人)。

四、活动时间 20xx年7月7日

五、活动内容

1、准备阶段：横幅一条，慰问品(油米、水果等)。

2、实施阶段

○1、分工安排会议：全团于7月7日晚召开会议，明确分工安排，讲述注意事项，领取资料与慰问品。

○2、关怀孤寡老人小组：

当地无敬老院：2~3人一组进村入户，给空巢老人送上慰问品，一部分人帮着老人打扫房、清理卫生，整理杂物;其他志愿者陪老人聊天，聊天的主要内容包括：老年人基本生活情况;医疗保健情况;子女情况;日常生活情况;主要活动情况;文化活动情况;有什么愿望等。并争取与老人的亲人取得电话联系，接通亲情、传递孝心。

当地有敬老院：由公关部成员联系当地政府和媒体记者，争取获得他们的.支持(政府提供慰问品)，全团成员随同一起走访慰问当地敬老院，给空巢老人送上慰问品，一部分人帮着老人打扫房、清理卫生，整理杂物;其他志愿者陪老人聊天，聊天的主要内容包括：老年人基本生活情况;医疗保健情况;子女情况;日常生活情况;主要活动情况;文化活动情况;有什么愿望等。并争取与老人的亲人取得电话联系，接通亲情、传递孝心。

○3、活动结束前，志愿者与老人拍照留念。

○4、回到五团大本营，对调查问卷进行信息提取，并撰写新闻稿和调查

报告

。

六、注意事项：

1、全团成员应本着志愿服务，感恩奉献的精神用心关爱老人。

1、各位成员需热情积极，与老人交谈时应注意措辞。

2、多与老人聊有关于过去光辉事迹的相关话题题，切忌坚持己见 发生争执或打破沙锅问到底。

3、为老人打扫时不随意翻看其物品，小心谨慎勿损坏物品。

4、注意言行举止文明礼貌。

5、遇到言语障碍，应耐心静心的进行沟通。

**营销策划技巧文案篇七**

一、活动主题：防盗防骗，保护自身安全

二、活动目的：让大学生了解到一些不法分子惯用的盗窃诈骗手段以及应变对策，从而学会保护自身安全以及财产安全，提高校园文化的和谐性。

三、活动意义：此次活动的开展让更多大学生意识到某些安全隐患以及学会应变措施。

四、活动时间：2024年xx 月xx 日(周六)

五、活动地点：篮球场

六、活动对象：中小学及大学生

七、组织单位：广西师范学院数学科学学院

八、工作步骤：

(一)活动前期准备工作

1. 发放大会通知，邀请嘉宾。

2. 请校内新闻媒体、校园网站对此次活动进行宣传，在校内人群密集处悬挂宣传横幅、发放宣传单、放置宣传

贴海报。

3. 准备活动所需物品：矿泉水、演示所需道具、桌椅、奖品及奖状、音响电子设备、嘉宾牌。

4. 申请场地及准备场地布置方案

5. 寻找案例并排练模拟现场。

(二)活动具体流程

1. 主持人开场白，介绍评委;

2. 介绍各组参赛选手并引进参赛位子;

3. 开始出题，由工作人员亲身示范模拟犯罪过程;

4. 各组参赛选手，将应对方法同时写在答题卷上(防止模仿或抄袭会在选手模拟示范上读出)，再由各组选手与工作人员示范应对方法;

5. 各组归位，由工作人员发选票到各个观众手上，观众选出人气最高的三组(分别加10分、7分、5分);

6. 评委点评并打分(评委总分为100分);

7. 评委代表发言，介绍正确的应对方法并播放案例实例;

8. 请总代表发言并总结活动;

9. 送嘉宾评委退场，宣布活动结束。

(三)工作人员安排

1、宣传部：负责宣传单、海报制作、发放宣传的与贴海报，与文艺部合作制作幕布;

2、秘书处：负责邀请嘉宾，邀请各媒体;

3、生活部：负责买好奖品，水以及各种所需工具;

4、文艺部：负责舞台布置包括音响灯光方面租借，与宣传部合作制作幕布;

5、女生部：负责礼仪方面;

6、外联部：道具组，负责舞台道具移动;

7、综合部、组织部：负责道具制作;

8、纪检部、体育部：负责排练案例，上台表演案例;

9、网络部：负责拍摄与拍照;

10、思政部、秘书处、实践部、素拓部：机动组成员，负责配合支援各组工作。

**营销策划技巧文案篇八**

为贯彻落实《关于深入开展消费扶贫助力脱贫攻坚工作的通知》(宜秀商务局〔2024〕5号)文件精神，进一步推动消费扶贫，促进精准脱贫，结合我镇实际情况，现就开展扶贫农产品进单位、进食堂、进企业、进商超“四进”活动,助力贫困户稳定增收，制定本实施方案。

以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，深入落实习近平关于扶贫工作的重要论述，坚持政府引导、市场主导、社会参与、互利共赢原则，鼓励引导社会各界广泛参与，帮助贫困村、贫困群众拓宽产品销路，促进农副产品与市场需求有效对接，以消费带动贫困群众增收，增强自我发展能力，形成可持续增收长效机制，为助力打赢脱贫攻坚战、推进实施乡村振兴战略作出积极贡献。

从文件印发之日起，在全镇8个行政村，以建档立卡贫困户为主要扶持对象，连同一般农户的农产品销售，以购买贫困群众农副产品为主要方式，鼓励帮扶单位机关食堂、企事业组织、社会组织等积极跟进，社会各界广泛参与，形成消费扶贫新格局。

消费扶贫是精准脱贫的重要举措，是长效增收的有效举措，要协调社会各个层面，采取灵活多样的方式，坚持线上线下结合，一体推进，推动消费扶贫落地见效，真正实现贫困群众增收脱贫。

(一)推进农产品“四进”行动。大力开展贫困地区农产品进单位、进食堂、进企业、进医院行动，树立“买贫困村(户)产品，献扶贫济困爱心”的理念，引导社会各界在同等条件下优先采购贫困村贫困户产品。

1、开展机关、企事业单位采购活动。鼓励引导镇机关食堂、帮扶单位机关食堂、中小学校、卫生院在同等条件下优先选用本地的扶贫农副产品，并在自愿互利的基础上建立长期定向采购合作机制。镇政府及社区带头参与消费扶贫。各单位在发放工会职工集体福利时，应优先购买帮扶村农特产品，引导干部职工自发购买贫困村和贫困户产品。

2、开展扶贫产品宣传推介活动。组织镇内的特色农产品参加全国、全省、全市类的产品交易博览会、产销对接会等活动，集中展示推介我镇扶贫特色产品。

3、开展农贸市场直销活动。适时在镇域内集中开展扶贫产品展销会，帮助贫困户销售农副产品，不断扩大消费扶贫的影响力。

(二)推进农产品电商销售。进一步增强电商服务站内生动力和服务功能，不断拓展农产品网销渠道，提升农产品销售业绩。

1、做好产销信息摸排对接。对辖区内特色农产品，贫困户、专业合作社、种养大户产品，特别是因疫情影响造成滞销的农产品开展全面摸排，建立台帐。对企业、食堂、超市、饭店等购买需求进行调查，组织好供销对接。

2、加大营销力度。充分利用好网销平台，进一步完善网购体验，开展好展销宣传活动，提高流量。电商负责人、扶贫专干、驻村工作队、第一书记、结对帮扶干部要发挥思路宽、交际广、渠道多的优势，为产品代言和推介。

3、推进电商产业链模式建设。引进有意愿的电商企业、专业合作社、农业企业参与和承建农村电商，建立稳定的电商利益连结机制，扩大电商产业链带贫减贫成效。

1、加强组织领导。成立大龙山镇消费扶贫工作协调领导小组，由常务副镇长沈立武任组长，科经办主任胡青松、扶贫办主任杨丽任副组长，要充分发挥、社区两级干部和帮扶队伍作用，科学谋划、主动介入，形成强大工作合力，确保各项措施落地落实落细。

2、做好农产品摸底调查。镇科经办要组织各社区对贫困户及合作社对可销售的米、油、蔬菜、水果、蛋肉、家禽、家畜、水产品等农副产品进行摸底调查，以便供各单位参考，安排订单采购。

3、加强宣传引导。镇宣传办要运用各类媒体，加大推介力度，提升我镇特色扶贫产品品牌效益和市场知名度;加大消费扶贫引导力度，培育社会大众消费扶贫献爱心理念，营造全社会参与消费扶贫的良好氛围。

**营销策划技巧文案篇九**

前期准备工作包括：招商目标定位、与会者的确定、邀约步骤、招商培训辅导、招商协议、合同权利义务、签约规范、招商会的筹办、媒体广告计划、招商费用预算、违约处理、风险规避机制等。

一般来讲，一份详细的推介会方案，能有效的保障活动的顺利进行，撰写推介会方案包括但不限于以下几点要素：活动目的、活动主题、主办单位、活动时间、活动地点、活动规模、与会人员、活动内容、活动流程、宣传计划、活动所需物品及经费预算等。

选场地也是比较重要的一环。地理位置、风格、环境，这些都是影响活动最终效果的因素，地理位置尽量选在交通方便的地方，因为属于商务类的活动，这其实也是活动体验的一部分。至于风格，那就得看你举办推介活动的性质以及你希望最终给与会者带来什么样的感觉了。

对于政府来说，既然选择了投入人力、物力、精力去举办这样一场推介活动，最好就把它看成是一场推动销售、意识和品牌宣传的途径，整个活动空间的设计，从入场处的视觉标识到引导人员的安排，力求要在参与者从他们到达场地附近那一瞬间开始，就让他们感觉到身在活动中。

一场活动所必须要用到的各种宣传物料，比如pop、易拉宝、刀旗、宣传单等，以及现场展示的ppt等，都可以看作为给用户和潜在用户准备的触点。活动资料的整体vi设计，要官方、正式、严谨，最好能配合着塑造出活动的整体隆重的视觉效果。

因为需要准备大量的宣传素材，可能还会涉及到拍摄项目的宣传片，最好都要提前去完成，不要等到活动快开始，才手忙脚乱地去准备。这个宣传片关乎当地的形象，是招商推介会上重要的展示资料，一定要交给专业的制作公司前期拍摄，后期制作，这样现场的整体效果才能让人耳目一新。

现场物料的布置、推介会流程的制定，以及推介会的彩排，其实每一个环节都是非常重要，特别是在大型政府招商引资会议，如果内部没有懂行的人，还是找专业的招商咨询公司筹划及执行,比如谷川联行，从“品牌孵化+邀约执行+项目输送”，解决招商难题，精准锁定优质企业资源，提供招商推介会一条龙服务。

在落地活动执行方案的时候，还应该从宏观上考虑到现场的人流方向，比如一个个展示台，在落地的过程中，设计出一套合理的人流流向路线，保证与会者按照路线能参观到尽量多的展台，保证活动的人流分布合理，避免出现有的展台人流拥挤，有的展台人流稀少的问题。

在执行方案时，最关键的是小组的分工和成员的分配。将每个项目筹备一个准备小组，安排一个负责人，进行细致的分工，总指挥的脑中一定要把整个活动模拟数遍，把各个细节都考虑到，有顺序地安排人手、各个阶段的时间，做到有条不紊。

一个活动举办与否，最重要的是对内部资源把控力度，俗语有云：有多大的能耐唱多大的戏。在这版块中，主要考虑到的无外乎活动执行的人力、财力、物力、执行力以及向心力。

邀约嘉宾展示的是公司的外部资源，其中包括媒体资源、人脉资源等等，外部资源对整个活动的影响是巨大的，甚至可以说，外部资源构架的是活动的广度。这很好理解，开业活动出席的嘉宾是市长还是省长，对活动的影响程度肯定是不一样的。

嘉宾这一块准备好后，就差设置活动参与方式让客户广泛参与了。有效的方式可以将活动做成h5，发到细分社群，或者找一些kol作背书，广泛传播，当然这首先要活动对他们有好处，kol和我们平常人一样，也需要曝光，能有与之调性相符合的活动为其带来曝光，他们也会愿意为你站台。

邀请文案有两个要点。一要简单，突出重点，不是做伟大的广告作品，你只是写一个活动文案，所以，得通俗易懂。二要多写出几条可以转发的话，这些话就是你的潜在用户群体用以传达给他的朋友的话，尝试按照这种思维逻辑去倒推文案。

一个完整的宣传方案，除了前期和中期，还应该包括活动结束后的宣传。通常，活动结束后要保持一段时间持续的宣传，以与客户建立连接为目的，例如安排些走访客户或市场调研活动，既可以增加忠诚度，又可以收集到目标群对推介会的意见反馈。

招商推介会结束后，并不意味着推广工作的完结，围绕着这场活动的后续动作才刚刚开启。会后的跟进是一项更艰巨、更深入的长期工作，对于你的团队而言，这意味着长达半年一年的征程才刚刚出发。

跟进的主要内容包括：推介活动效果的传播以及影响力的扩大，潜在投资者的发掘、跟踪、洽谈和落实，经验教训的总结。

招商引资推介会是以结合资源、达成意向合作为目的，要考虑的是，如何将这个目的通过一些好的形式跟进好，如何通过具体的传播媒介来展示此次活动，通过广泛传播，接触到更多的有效资源。如何利用现有资源或潜在资源来支撑或促进这个目的，通过一系列的执行策略，最终的执行方式又将进一步细化到什么程度，这就是一个跟进服务的构思。如果还要举办类似活动的话，要有结束的复盘，衡量一下这次的得失，下次有什么改进。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找