

泰林科技乔迁庆典暨招商发布会



一、活动主题：“打造全球整体门窗领航品牌”

“泰林科技现代化新基地”开业庆典及“居美嘉品一站式顶级门窗生活体验馆”全国首站集中式签约招商大会

口号副标：“顶级门窗，从我做起”

二、活动目的：

- 1、庆祝公司乔迁之喜，弘扬泰林科技的文化精神，发扬公司积极进取、奋发向上的精神气息。
- 2、展现公司的新面貌、新气象，进一步提高员工的团队精神与写作能力，激发员工的工作热情和凝聚力。
- 3、借助搬迁新工厂的契机，举办一场招商会，为明年在全国全面铺开网点并突破更高的业绩打下夯实的基础。

三、活动时间： 2017年10月26日（暂定），10:10——乔迁庆典，13:30——招商大会

四、活动地点： 乔迁庆典大会启动仪式在公司新大楼前举行，招商大会在公司新大楼大会议室举行

五、参与人数： 本次活动的参与人数约为300人，主要由以下人员组成：集团领导、特邀贵宾、加盟商伙伴、各界媒体、供应商代表、公司员工

六、费用预估： 本次活动整体费用预计在15万元左右

七、活动形式： 庆典仪式+展厅参观+厂区参观+酒会聚餐+招商大会

八、活动流程：

附件一：					活动流程表				
序号	大项	小项	时间	责任人	协助人	布局	注意事项	物料差旅	预算
1	嘉宾报到	老加盟商接待	25日下午	营销总监	区域经理	酒店条幅	接待礼节	名片，嘉宾卡	20000元
		大区经理			电子屏幕显示	查看邀请函	自驾车接待	加盟商越多花	
		外地领导接待		总经理	礼仪小姐	酒店安排	安排房间号	商务车接待	费越多，后期
		贵宾特别接待			其余总监	工作餐安排	合理陪同人	鲜花及礼品卡	的收益也越多
		赴开幕式	26日9:09	营销总监	大区经理	专车接待	提前打线路图	商务车后备	远程客户住宿
2	开业大典	嘉宾现场签到	9:30	总经理	礼仪小姐	背景桁架展板	配水鼓舞	外请演员	20000元，费用 支出主用于外请 主持人，演员， 购买绿植， 外购水晶球， 制作彩球彩带彩旗等等
		主持人开场	10:08	外聘主持人	礼仪小姐	背景喷绘展板	注意配花献水	话筒灯光音响	
		贵宾代表致辞	10:18	总经理	区域经理	背景喷绘展板		鲜花、矿泉水	
		公司领导致辞	10:25	罗董	总经理	背景喷绘展板		彩旗彩带彩球	
		水晶球启动	10:30	总经理	董事长等	背景团队展示	礼炮礼花爆竹	烟花爆竹	
		绿植浇灌仪式	10:35	总经理	董事长等	背景条幅展示	配合适背景乐	备选音响音乐	
		展望美好未来	10:40	员工代表	产品总监	背景团队展示	配合适背景乐	备选音响音乐	
		团队集体合影	10:45	总经理	营销总监	梯次排队坐立	注意先后排序	配条幅背景	
		展厅车间参观	10:55	营销总监	区域经理	组队进行参观	次序讲解参观	水果零食及水	
3	招待午宴	中午赴宴	11:30	总经理	营销总监	暂定10人一桌	注意陪配主次	自备酒水？？	30000元，费用支出主用于午宴和背景
		新产品发布会	12:00	产品总监	销售总监	主席台布置	功能特性价值	喷绘灯光音响	
		赴招商会	14:00	营销总监	区域经理	电梯布局	专人指引	指示引导牌	
4	招商签约	经销商签到	14:00	营销总监	区域经理	主席台布置	时间基本统一	签到台，笔等	10000元，费用主用于抽奖 奖品购买等。老客户转盘 抽奖上样游戏，必须先缴 定，按订金折算，最低1 折，最高7折。
		总经理致辞	14:20	总经理	营销总监	会场桌面布局	简短有激情	话筒灯光音响	
		公司宣传片	14:30	营销总监	区域经理	会场墙面布局	时间把控	视频、投影	
		公司介绍	14:40				简洁扼要	PPT	
		品牌介绍	14:50						
		产品介绍	15:00						
		招商政策介绍	15:20						
		活动特惠介绍	15:40						
		老经销商致辞	16:00				客户代表	签约仪式布局	
		攻单过程	16:10	营销总监	攻单效率	笔pos机和合同			
		签约过程	16:10		财务会计				
		5	招待晚宴	晚上赴宴	17:30	营销总监	区域经理		
合影送行住宿	18:00			单人单房	期跟进，培训			短信问候催款	

附件二：

前期准备阶段各事项分工明细

序号	大项	小项	时间起	时间止	责任人	协助人	注意事项	物料差旅	预算
1	信息收集	地推收集意向客户 杂志会刊收集客户 网络推广征集客户	9月25日	10月20日	营销总监	董事长助理 营运总监 区域经理大区经理	时间节点把控到位 费用成本尽量节约	大画册替招商手册 名片、合同、话术 线路规划沟通会议	40000元，主用于前期地推 差旅费及网络推广费
2	电话沟通	准备名单和话术 了解客户意向 多次交流加深印象 筛选跟进战术调整	2017/9//25	10月20日	营销总监	区域、大区经理			2000元，主用于快递邀请 函费用
3	确认邀请	确认话术	10月20日	10月24日					
		邀请为嘉宾							
		预留席位							
		确认订房时间天数 明确如何发邀请函							
4	派发邀请	准备各版本邀请函 填写邀请函 统计发函客户数量 快递、上门、电子	10月20日	10月24日					
5	电话确认	电话话术 通知确认时间 提示需带物品 来途关心及跟进	10月23日	10月24日					
6	短信确认	短信内容（主题、 愿景、时间、地点	10月23日	10月24日					
7	物料文案	物料设计	9月25日	10月20日	市场部相关同事			10000元	
		物料制作	10月7日	10月20日					
		文案准备	10月7日	10月20日					
		物资采购	10月7日	10月20日					
8	现场控场	现场布置	10月24日	10月25日	董事长助理			8000元	
		舞台搭建	10月24日	10月25日					
		庆典彩排	10月24日	10月25日					
		招商彩排	10月24日	10月25日	营销总监				
9	后期跟进	持续跟进	10月26日	12月31日					

附件三:

前期准备阶段各事项人员分组

序号	组别	名称	责任人	主要负责内容					备注
1	调配组	活动总指挥	罗柯罗董	整体活动监控					
		活动总调度	殷泽建殷总	具体人员调度及各界领导的邀约					
		媒体总负责	杨浪杨总	各界媒体邀约					
2	礼仪组	活动总秘	夏明芬	领导及嘉宾签到管理					
				领导及嘉宾讲稿管理					
				领导及嘉宾参观管理					
				配花、献花、递水服务					
				剪彩仪式辅助					
				赠送纪念品					
				展厅车间参观指引					
3	策划组	活动策划	黄山	活动方案起草编制					
				宣传稿件及物料制作					
				活动全程跟踪及协助					
4	战斗组	战场总指挥	杨君高杨总	接待经销商和意向客户					
5	维护组	维护总指挥	余韬余总	活动现场物料的拜访、布置布局					
				现场视频、电子显示屏及PPT演稿等播放及管理					
				现场音乐的播放、控制					
6	采购组	采购总指挥	黎明	水果采购及清洗					
				鲜花及绿植采购					
				酒水及纪念品采购					
7	后勤组	后勤总指挥	贺勇	活动全程摄影摄像					外请专业摄制组
				后期剪辑及照片美化整理					
				酒店、午餐、晚餐安排					
				水、电保障					
				活动全程道具准备(纸、笔、桌椅、纸杯、水、纸巾等)					
				展厅、车间、办公室布局，外聘主持人及舞蹈队管理					
8	安保组	安保主任	刘葱	停车管理及入厂指引					
				现场秩序维持					

附件四：

主要人物演讲稿参考

1	主持开场词	各位领导各位来宾，女士们先生们：今天是一个值得纪念的喜庆日子，我们在这里庆祝泰林科技新基地隆重开业，值此开业庆典之际，请允许我对远道而来参加我们庆典活动的各位领导，各位来宾，各界朋友表示热烈欢迎。 泰林科技董事长罗柯先生历经数年的商海遨游，形成了“天道酬勤”、“人道酬诚”、“商道酬信”、“王道酬仁”的企业经营文化。我们相信在社会各界朋友的高度关注下，经过企业自身的拼搏精神，公司一定会实现下一个极度飞跃。让我们一起建设更美好的明天； 谨此，我向所有曾经关心支持过我们的各界朋友表示衷心的感谢。最后祝“泰林科技”和“居美嘉品生活门窗体验馆”星沙旗舰店开业大吉，相信这颗璀璨的明珠一定会在红星闪闪的大地上冉冉升起。 下面，请允许我宣布：泰林科技开业庆典仪式现在正式开始！女士们、先生们：今天，出席泰林科技开业庆典的领导和嘉宾有：（名单酌情一一予以介绍）出席开业庆典的还有各大新闻媒体和其他相关政府金融机构。让我们以热烈的掌声，欢迎各位的到来。
2	领导致辞	各位来宾、各位朋友：大家好！今天是泰林科技隆重开业的喜庆日子，首先我代表*对固尔邦集团旗下的泰林公司开业表示衷心的祝贺。对参加庆典活动到来的各界商家、各界人士表示热烈的欢迎。 多年来，泰林科技为我省家居市场的稳定以及我省经济的发展，做出了杰出的贡献，获得了社会的高度认可。今天，他以其崭新的面貌、雄浑的气魄、独特的风格展现在全省人民面前。泰林的开业有力地提升了长沙乃至全省全国门窗行业的档次和水平，标志着又一实力雄厚的企业品牌正在崛起。这对于我省的经济发展必将发挥积极重要的作用。为此，让我们用热烈的掌声对罗柯董事长及泰林科技表示衷心的感谢。 最后，预祝“泰林科技及居美嘉品门窗生活体验馆”星沙旗舰店开业庆典活动圆满成功！
3	董事长致辞	尊敬的**书记，各位市、区的领导，省市各大媒体记者，泰林科技所有的家人朋友们：大家上午好！ 这个阳光明媚的日子，“泰林科技新基地暨居美嘉品门窗生活体验馆”星沙旗舰店迎来隆重开业典礼。 在这个激动人心的时刻，我谨代表泰林科技的全体员工，向出席开业典礼的朋友们、嘉宾、领导，表示热烈的欢迎。 泰林的开业离不开市、区政府及相关部门的支持，离不开媒体朋友的帮助，离不开广大的合作伙伴，对此，我表示衷心的感谢。 今天，揭幕给大家的是一个凝聚所有泰林人心血的“居美嘉品门窗生活体验馆”星沙旗舰店，在这里，我们不仅希望提供给消费者亲切而实惠的购物宝地，更希望能够让各大经销商家人们能够看到我们的实力。大家携手共进，打造全球整体门窗系统领航品牌。

别人分享的案子 方案狂人都有。

公众号 @方案狂人

一个有整理强迫症的全职奶爸

扫码入会 ▶



限时福利: 现在入会, 3天后即送30G打包资料 (微信号: fakrvip)



策划
方案

效果
图册

学习
课件

创意
工具包

表格
模板

参考话术

1	客户拜访话术	老板您好，我们是居美门窗有限公司的，我是**地区的负责人，主要是作一下建材市场的调查及拜访，我叫***。 A:您现在方便么，耽误您二分钟的时间，做一下居美对地区门窗的市场调查。 （如有拒绝，请告诉对方，只需要二分钟，并送他一件小礼品，建议相框？并不会打扰他太久，前提是一定要等店主有空再进去。 接着说：您有没有想过利用您现有关系资源在丰富产品的同时可以通过新科技产品来提高收入呢？（一个问题带入正题，不管对方回答什么，可以接下去陈述）对公司，公司产品，市场定位，招策政策，开业大典及招商会作个前期邀约的铺垫。 注意这个拜访阶段要对产品公司等作七分熟的介绍，除非是客户特别有兴趣，否则要剩下留个悬念到招商大会。
2	电话沟通话术	您好！我是居美嘉品门窗营销中心的***，请问您是***吗？是的。 那好，我们公司之前是不是有工作人员到您店里面给您做过居美门窗的调查吗？是的。 他是不是为您简单的介绍了我们公司整体的产品招商计划等一些项目呢？是的（如果没有就不超2分钟简单介绍，重点是公司背景和产品卖点 那恭喜您，在我们审核的全省2000多个建材店中，通过审核的只有300位，您就是其中一位，祝贺您，看得出来你是很想利用现有资源同时开拓新产品市场来提高您店里的收入的，对吧？ 那么10月16日我们居美总部会在长沙举办“居美嘉品整体门窗系统生活体验馆”星沙旗舰店开业庆典及全国首站签约招商大会，届时会有各界技术营销专家为您们作详细介绍！10月15号我们公司会安排工作人员为您发送严格的邀请函，到时候我会给你再次确认信息！ 谢谢您的配合，祝您生意兴隆！再见！
3	电话确认话术	您好，请问是***吗？ 我是居美嘉品门窗营销中心的***（一定要确认和你通话的就是被调查老板本人，如果是就接着往下说，不是就找到那个人再往下说） 您现在说话方便吗？（如果方便接着往下说；如果不方便问什么时候方便，确定时间再打，明天？后天？上午还是下午，大概几点？要细） 感谢您抽空参加10月16日我们居美总部在长沙举办“居美嘉品整体门窗系统生活体验馆”星沙旗舰店开业庆典及全国首站签约招商大会，我们的具体时间是10月16日上午10点10分开始，地址是***，我们的招商会将严格凭邀请函入场，您的邀请函将会在10月15日派发，在派发之前我们想再次和您确认一下您的收件地址，以确保您能更快的收到我们给您派出的邀请函，（核实地址——，可以的话发电子确认函？） 好的，非常感谢您的配合！祝您生意兴隆，最后麻烦您注意查收一下我们给您寄的邀请函或电子邮件？！您这边有任何问题都随时和我联系！ 那我今天就不打扰您了，谢谢，祝一切顺利，我们会场见！
4	电话通知话术	您好！，请问您是***吗？我是居美嘉品营营销中心的***。 是的， 那好，我们****时间是不是有工作人员给你送了邀请函（我们发给你的电子邀请函您收到了，对吗？ 是的， 今天，我们就是正式通知您参加居美嘉品本月16号(也就是星期一)在长沙***举办的“居美嘉品整体门窗系统生活体验馆” 星沙旗舰店开业庆典及全国首站签约招商大会，届时我们安排工作人员在***的***大酒店迎接你的到来，请问你这边到候会来几位客人呢？（人数和男女一定要记录一下来）我们会为您预留了席位，论坛有严格的人数限制，请您记得带好您的邀请函入场！ **先生/**女士，那先这样，10月15日下午我们在**大酒店见，，谢谢您的配合！祝您生意兴隆！
5	短信提示话术	***温馨提示：“居美嘉品整体门窗系统生活体验馆”星沙旗舰店开业庆典及全国首站签约招商会于明天（10月16日）上午在***进行，恭候您的大驾光临。天气变化大，请注意带上防雨工具。***