

招商会总结报告 招商会策划书(大全8篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

招商会总结报告篇一

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：2012年美容营销财富论坛峰会暨“xxx”产品招商会

宗旨：展示产品特点及企业实力，树立经销商信心，促成潜在客户签单。程序及具体细节：

(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)

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。

(2)招商人员必须对自己的客户做事前了解，包括客户的经济实力、销售网络、个人爱好等。

(3)招商人员必须对目前市场具有充分的了解，特别是自己目标客户所在地区市场要进一步了解。

(4)招商人员必须具有一定的谈判策略和能力。

主要分为新客户、老客户、媒体、政要4个部分

通过市场细分界定招商对象：通过市场调查，在各省各个市区选择三到四个具有实力的经销商，发出邀请函，最后在招商会上或以后确定一个具有实力的地市级加盟经销商。(邀请比较突出的老经销商作为代表参加，可以现场发言和带动会场气氛。)

(一)通过在拟招商地区发行量大的媒体上发出产品招商广告。

(二)通过短信平台向具有一定实力的经销商发出招商信息，并予以跟踪确定。

(三)通过公司营销人员，邀请主要准客户参加会议，设计具有超强杀伤力的邀请函。

对现场签单的客户我们要单独会见，根据不同实力的经销商对招商合同做一定范围内的修改，提供一定的优惠政策。

招商人员对具有针对性的重点客户整个会议期间全程跟踪服务。

(1)做好与会客户的接待、住宿、饮食、返程等方面的工作

(2)营造一个轻松愉快的招商会氛围，同时让前来参加招商的客户从侧面知道他们本地区有相同实力的经销商也要参与招商，激起经销商的竞争心理。

(3)招商会上要有营销策划人员、产品经理对当前市场和产品做详细的分析讲解。可以由经销商现场提问关于自己的市场前景和营销策略，营销策划人员做现场解答，帮助经销商树立经销信心。

(4)公司设计的产品手册、招商手册必须有招商人员亲自发到与会经销商手中，并作登记。

(5)现场悬挂、摆放大量产品平面广告(横幅、易拉宝、宣传单等)

(6)邀请已经加盟的经销商，竞争其他地区的经销权，这样就对这个地区想经销而没有经销的准客户产生强大的震撼和压力，使他们看到这个市场的可操作性和利润空间，为了自己的市场不被别人占领，他们可能就会现场签单。

(7)对现场签单的经销商予以更大幅度的价格优惠和政策支持，此信息由主持人现场对与会经销商说明，具体优惠政策由招商人员单独对签单客户说明。

(8) 会议结束后赠送礼品。

(1) 电话跟踪回访

(2) 营销人员亲自登门拜访

(1) 安排好客户的返程事宜

(2) 总结此次招商会的得失

(3) 对招商会所获取的各种信息整理存档

会议程序：

顺序进行内容(演讲)演讲人时间安排

1致欢迎辞，介绍参会人员主持人5分钟

5合作方式及合同讲解(配文字投影展示)企业销售管理负责人15分钟

6经销商及广告商代表发言10分钟

7产品展示及广告宣传、促销活动资料图像□vcd展示主持人20分钟

8签约方式公布、问题答疑公司几位主要负责人2个小时

9签约商务代表、营销负责人1天

具体时间安排：

6. 12： 00-1： 30午餐, 签约客户抽奖

7. 1： 30-3： 00分组讨论；

8.3: 00-5: 00公司参观, 签约。

1. 场租费:

2. 中餐(桌):

3. 交通车:

4. 空飘(2-6个)

5. 气拱门(1个)

6. 花篮(6-8个)

7. 礼品(200份)

8. 红包:

9. 摄影摄像

(张)

11. 展板(2*3米), 6块

12. 易拉宝:10个

13. 邀请函(份)

14. 歌舞表演(?)

15. 主持人

16. 其它

招商会总结报告篇二

今天，是与美相约的日子

今天，是睿智选择的日子

今天，是携手财富的日子

今天，是创造双赢的日子

这是一个大洗牌、迎变革、新机遇的时代；

这是一个谋出路、求共赢、筑梦想的时代；

在这建材转型升级，挑战与机遇并存的关键时期□xx新产品发布暨战略合作启动峰会隆重召开。

过去一年，建材行业遇到前所未有的寒冬。产品同质化、产能过剩、品牌营销滞后，使行业面临转型升级的严峻考验。如何突破，在行业拐点中寻到新的出路，对各建材厂家、经销商来说，刻不容缓！今天，我们在这里隆重举办xx新产品发布暨战略合作启动峰会，剖析建材行业困境，探索行业拐点中的发展出路，感受xx的产品创新与营销模式创新。

因为一个朝阳的行业、一群积极拼搏的人、一个共同的愿望，让我们走在了一起，今天在这个盛会上将会为大家展示一个全新经营理念的xx品牌。通过此次盛会，期待与在座各位的合作，开拓双赢局面，共创辉煌！

过渡语

了解了这么多幕后的故事啊，真的是让我觉得这个行业也在发生变化，单打独斗也许可以使你成为某一个方面的no.1□而开放心态，去凝聚每一股力量，去接受每一个志同道合的朋

友，这个行业才真正能整体向前发展。而行业越变越好，作为个体的我们才能越来越好!这是一个行业的成长，也是我们每个人要经历的成长。

引出项目

团队展示

xx有今天的成绩与辉煌，都离不开在座各位一如既往孜孜不倦的支持和关注，当然也离不开xx公司这群战无不胜的精英团队的真诚付出，为了这次会议能成功举办，他们牺牲了大量的休息时间为大家准备了很多精彩的节目，我相信他们现在下面一定是迫不及待了，那我们就用热烈的掌声有请他们上台进行团队展示。

这是一个气势高昂、团结互助的优秀团队，他们坚信征服自我就是最大的胜利，一双手紧握的手，一颗颗激情的心，将为公司创造一次又一次的佳绩，二十年磨一剑，一往无前的坚定信念将激励这支坚强无畏的队伍伴随着公司走向一年又一年的辉煌!

产品宣讲

我们xx本着把最大的优惠最好的服务带给我们的合作伙伴，坚决从产品、价格、渠道、促销这四个方面做到最好[]xx不找形象代言人，因为我们把最大的利给经销商了。只有让经销商有足够大的空间去发挥，经销商才能盈利，公司也才能立足于这个市场。这就是品牌的责任，这就是xx的责任!那么肯定会有人问，你们的产品优势是什么?那么我告诉你xx信奉性价比才是硬道理的宗旨。

引出主讲嘉宾

未来十年，面对竞争的加剧，市场需求的变化[]xx企业不论是

已经做足准备，还是不得不迎接挑战，中国xx行业的战争已经打响，优胜劣汰的品牌争锋中，谁能笑傲江湖？xx虽成立10余年，但是在打的市场经济的浪潮下依然能够经受住各种考验，能够胜出之势，必有胜出之宝，那到底是什么给力xx与时俱进的动力与实力呢？我相信在座的各位都能在接下来的时间里找到答案。有请主讲嘉宾xx为我们介绍公司未来一年的战略规划。

祝酒仪式

人生得意须尽酒，莫使金樽空对月。酒杯举起来，好运自然来！

让我们共同祝福xx事业蒸蒸日上，未来振翅高飞！

今夜繁华锦簇，接下来还会有人为我们锦上添花，

马上进行祝酒仪式。现在，让我们有请公司高层领导上台祝酒！

结束语

再次感谢大家来参加我们的此次会议，会议进行到此也已接近尾声，很高兴和大家一起共度了这段美好的时光。我相信，只要我们本着以诚相待、互利互惠、共同发展的原则，双方就一定能够合作成功，实现双赢。借此机会，我们诚挚地邀请各界朋友和海内外有识之士到xx旅游观光、投资兴业。最后祝在座的各位领导、各位嘉宾、各位朋友以及一直关心和支持xx的朋友们身体健康、事业发达！

机会在于选择，命运在于把握，希望今天第一次来到这里的的朋友能把握住这一次绝佳的商业机会，通过自己的努力，早日到达成功的彼岸，去实现心中的美好梦想！对于今天签约的经销商朋友，xx将全力支持，积极配合帮助解决合作过程中遇

到的实际困难和问题，为我们共同打造强势平台、开辟蓝海贡献力量。

今天的会议就到此结束，感谢大家的参与！

招商会总结报告篇三

尊敬的各位领导、各位来宾、在坐的朋友们：

大家好！

首先感谢克拉玛依市新伟华工贸有限公司盛情邀请新疆西域明珠葡萄酒业有限公司参加这次招商会，并预祝此次招商会圆满成功。

20xx年已接近尾声，我们也即将迎来崭新的20xx年，克拉玛依市新伟华工贸有限公司抢抓机遇，乘势而上，不断提高招商层次、质量和效益，领跑全市，坚持经济效益与社会效益相统一，不断开创招商工作新局面，牢牢把握本区区位优势、经济优势、开发开放态度等多种潜力，招商工作成绩喜人。

新伟华工贸有着海纳百川的气度，这种气度体现在贵公司诚信的理念、完善的`制度、高效的办事效率和良好的服务意识。作为兄弟城市的本土民营企业，新疆西域明珠葡萄酒业有限公司在自治区区委、区各政府相关部门的支持和帮助下，取得了一定的成绩，这些微薄的成绩更是得益于各诚信客户的鼎力支持。这使得我们从创业开始，就有足够的勇气和信心与其他大的、优秀的企业同台竞技，由小变大，由弱变强，在激烈的市场竞争中逐渐崛起。

新疆西域明珠葡萄酒业有限公司遵循“服务客户”的经营理念，我们最大的希望就是通过消减公司自身成本提高客户所拥有的价值。在20xx年年初我公司正式全面展开销售工作，至20xx年年底，我公司已发展西北、华中、华南三大销售战

略区域，并迅速占领三大区域主要经济省份的市场，目前已经在浙江、江苏、上海、北京、福建、广东、海南、广西、新疆等地建立了众多的营销网络，树立了良好的品牌形象和企业信誉。未来我们将发展第三产业，转移产业结构，寻找新的利润增长点，同时我们将以完成自身品牌建设为目标，加快公司蜕变的进程。我们争取在短期内成为国内同类行业的优秀企业、全国驰名商标、民营企业的优秀代表。

承蒙关切，有幸参加克拉玛依市新伟华工贸有限公司精心组织的“20xx招商会”，我们今天的发展和明天的强大，归功于客户对我公司产品品质的重视，归功于客户对我公司服务的满意度。我谨代表新疆西域明珠葡萄酒业有限公司向您们表示衷心感谢。天时人事日相催，冬至阳生春又来。展望新年，前景无限美好。在此，我祝愿各位领导、各位企业家们来年财源广进，心想事成！祝同志们、朋友们康健祥和，合家幸福！我们在守法经营自我发展，积极服务客户，开创和实现互惠共赢新局面，共同见证民营的腾飞。

谢谢！

招商会总结报告篇四

尊敬的各位领导、各位嘉宾，女士们、先生们、朋友们：

上午好！

秋风送爽，大地铺金。在这美好的季节，我们与各位领导和嘉宾相约在此，隆重举行江苏如东房地产开发项目招商会。今天的活动我们非常荣幸地邀请到如东县有关领导、知名企业、和一些知名媒体的朋友。

我谨代表中共如东县委、县人大、县政府、县政协，对参加今天活动的各位领导、各位嘉宾、各位朋友表示诚挚地欢迎和衷心地感谢！

今天的招商会共有6项议程：

第一项议程是观看如东形象专题宣传片《南黄海明珠》；

第二项议程是请中共如东县县委书记詹立风先生致欢迎辞；

第三项议程是请如东县人民政府副县长于立忠先生作如东投资环境说明；

第四项议程是请如东县住建局局长周春霖先生作房地产开发项目介绍；

第五项议程是请浙江绿城集团南通嘉汇置业有限公司总经理韦江川先生谈在如投资感受；

第六项议程是午餐后请各位嘉宾到招商地块现场实地考察。

下面，进行会议第一项议程，请各位领导和来宾观看宣传片《南黄海明珠》。

招商会总结报告篇五

20xx年6月4日---6月8日，杭州佰加服饰有限公司旗下品牌，中国知名轻淑女装迪卡轩品牌20xx年冬季新品发布暨全国战略招商会，将在浙江桐乡振石大酒店隆重举行，诚邀您的到来！

诚邀全国各地经销商参加，欢迎广大朋友与会，共同品悦新一季的流行时尚，也欢迎所有梦想成功的有志之士咨询品牌加盟合作事宜。此次盛会将展出20xx冬季最新产品，全景展现20xx年冬季潮流风尚，传递时尚前沿最新发展成果，流行款式，绝不错过。届时迪卡轩将与各位共同开启新一季的视觉盛宴！与财富大餐。

服装招商会邀请函(四)

尊敬的贵宾：

我们非常荣幸邀请您参加津佰服饰20xx“共赢享成功”招商会暨女装系列、童装系列新品发布会，我们致力于用我们的产品让顾客生活的更幸福，为社会创造更大的价值，现场将有全新的加盟政策组成的财富盛宴与充满生活感的时尚秀场。

期待您的共同见证。

时间□20xx年7月18日上午9：00

地点：湖北·武汉

招商会总结报告篇六

xx集团为更快的实现品牌化、连锁化运营，更好的服务天下老人，稳步推进20xx年顺利上市，进军资本市场□20xx年5月30日□xx最后一次原始股配送计划，抢到幸福一辈子！谁能抢坐股东宝座？财富盛宴等你来！

随着中国改革的深化，互联网+时代的全面到来，众多传统行业掘金的时机已不复存在。面对中国老龄化趋势日趋严重的现实，养老问题日益成为公众焦点，“银发经济”是中国财富市场的下一个金矿。

但目前中国养老市场鱼龙混杂，产品单一，养老服务，特别是居家养老服务严重滞后的现状下，为了积极响应政府号召，推动养老产业快速发展□xx老龄用品连锁集团的战略布局占尽“天时地利人和”，短短的时间里我们xx稳步快速推进，已经进驻河南许昌、南阳、济源、固始、新郑、汝州、长垣、漯河、荥阳，等20多个地区□xx老龄用品连锁品牌已在中原大

地迅速崛起。

20xx年5月30日“xx老龄用品连锁集团夏季项目推介会”将在xx市xx国际酒店隆重召开！

届时，大会将邀请老龄产业资深专家学者，全面解读老龄产业的发展趋势及行业新动态。另外，我们将为您解读“xx”品牌策略、渠道支持与销售策略，最后一波原始股配备计划，让您在第一时间了解“xx老龄用品连锁”的巨大商机，实现人生财富的全面丰收和最大双赢！

我们的选择，让天下父母不再有遗憾！

xx诚邀您共商发展，同享财富！

时间：20xx年5月30日下午13点到17点

地点：xx市xx国际酒店

招商会总结报告篇七

尊敬的_____先生/女士：

经济全球化、信息化已经把世界连成一体。

将于11月16~21日在深圳举行高交会，整个展会活动分为展览与论坛两大部分。目前报名参会的参展商、投资人、创业者和专业观众已经超过5万人，预计整个活动期间将会有超过10万名各界人士参与盛会。

我们正经历着一场前所未有的全球商业危机，现有的商业模式面临着巨大的挑战，只有政府和商界的共同努力才能让全球经济重回正轨。微商学院(mbs)各联盟体在全球经济复苏中作用的重要性是毋庸置疑的。经mbs批准，将在高交会同期

举办mbs全球产品招商会。

作为核心主题招商会，招商会既是高交会最前沿的国际化对话平台，也为探讨全球企业的变革与发展提供了契机，特别是在以信息化为主要特征的新经济环境下，招商会的举办具有重要意义。

届时政府高官，世界500强等领军企业，著名经济学家和相关国际组织高官将在11月云集深圳，围绕“高交会”，就移动数智云商业、商业模式创新等多个热点行业热点话题交换意见，分享经验，共迎挑战，展望未来。

在此，我们谨代表微商学院及支持机构，诚挚邀请您参加本次会议。

顺致崇高敬意！

招商会总结报告篇八

8月30日，大理州20xx年招商引资工作领导小组专题会议在下关召开。会议强调，提振精神，迎难而上，以务实举措推进精准招商和大企业大项目落地，确保圆满完成全年招商引资目标任务，为全州经济社会持续稳定健康发展作出新的更大贡献。

会议强调，要充分把握当前全州招商引资工作面临的严峻形势，进一步提高认识，坚定信心，凝聚力量，坚定不移推进招商引资任务的完成。

会议要求，要务求实效，着力抓好精准招商，提升招商引资的质量和成效。招商责任主体要精准，要按照“共同推出招商项目、共同搭建招商平台、共同推介招商项目、共同推进项目落地、共同抓好改革创新”的思路，做到“有招商工作计划安排，有专门工作机构，有推进工作保障，有工作成

效”，加强沟通协调和产业招商联动工作机制建设，形成更加紧密的工作合力。产业招商靶向要精准，把旅游文化、高原特色农业和食品加工、先进装备制造、矿冶建材、生物医药和大健康、现代物流6个重点产业和信息、新材料、消费品制造3个后续产业作为我州产业发展的主攻方向。深化区域合作要精准，重大项目储备要精准，分类施策要精准，园区定位要精准，落地督导要精准。

州人民政府副州长李泽鹏出席会议并讲话。

会议传达了省招商委专题工作会议精神，各县市分管领导汇报了1至7月招商引资工作情况□20xx年第一批重大重要招商引资项目责任单位有关负责人汇报了项目推进情况。