

# 权威招商——让你单场招商签约千万

## 课程背景

随着市场竞争的加剧，依靠传统单一的渠道或者单一模式的销售方法，已经很难让企业在当下竞争激烈的环境中生存，只有通过渠道的开发，吸纳更多的合作资源，才可以让一家企业更加快速的将自己的产品销售到消费者的手中。

因此，招商这种能力对于任何一个企业来讲都是极其重要的，因为它能够帮助企业快速的降低成本提高销量，并且能够用最短的时间扩大企业的经营规模，打开渠道通路。但是如何运用好自身的资源以及如何快速提升相应的招商能力，这都成为了众多企业在招商这条道路上停滞不前的问题，本课程依托姚海源老师 14 年媒体运营及上千场的招商演讲的经验，经过系统化的梳理，帮助企业总结出一套行之有效的招商理论及其落地方法，姚老师将通过通俗易懂的案例以及完整的流程解读，帮助企业认识到招商的重要性，以及掌握招商的流程和方法，招商所需要准备的资源等，让企业快速掌握召开一场签约超过千万的招商方法。

## 课程收益：

- 核心价值：系统性掌握单场签约千万招商会的底层逻辑和设计方法
- 模型落地：通过权威招商的模型，掌握快速招商的核心秘籍
- 专业技能：学会面对招商对象时，如何专家式的呈现项目的核心优势
- 快速变现：通过系统化的招商案例解读，掌握成功招商的秘密
- 行业咨询：结合企业所在行业，类目及产品，以咨询的方式全流程协助企业梳理出一套可操作快速变现的招商方案

**课程时间：**2 天，6 小时/天

**课程对象：**传统企业中高层团队、营销从业者、企业主

课程方式：案例分析+理论讲授+现场实操

## 课程大纲

### 第一讲：招商成天下，渠道为江山

#### 一、渠道为王，掌握渠道者胜

1. 企业为什么要招商
2. 什么是招商
3. 招商的价值：借势，借资源、借人脉、借资金、借网络、借时间、借团队

#### 二、招商的“利与弊”

1. 招商“利”的三快三省
2. 招商“弊”的人、钱、事

#### 三、招商难的核心问题

1. 不了解竞争对手
2. 不了解精准数据的获取途径
3. 如何低成本高效的和合作商产生链接
4. 如何集中引爆
5. 没有系统化梳理自身的核心卖点并落实到每一个参与者

#### 四、成功招商十个核心关键节点

1. 标准化的招商工作流程
2. 专业的招商服务团队
3. 去伪存真的产品卖点梳理
4. 有效的可落地的盈利模式
5. 完整的营销渠道规划

6. 渠道链条的设计
7. 招商文件的签订与落实
8. 合作商的沟通与跟进
9. 创新媒体的重视与应用
10. 招商风险的规避

## 第二讲：未雨绸缪，招商会前期的策划、运作及执行

### 一、定位定天下，招商的内外部定位

#### 1. 招商的内部定位

- 1) 招商的战略定位
- 2) 主打招商的产品定位
- 3) 资金筹备
- 4) 渠道选型定位

#### 2. 招商的外部定位

- 1) 明确招商的目标与对象
- 2) 招商成交的目标设定

### 二、招商会模式分析及主题策划

#### 1. 招商会的执行模式分析

- 1) 权威的评审式
- 2) 高端大气的品牌式
- 3) 简单高效的抢货式

#### 2. 借势：借助时事、政策、新闻、热点进行主题策划

#### 3. 主题的三大特性：新、整、活

### 三、提炼“项目”的核心卖点，缔造品牌核心优势

#### 1. FABE 专家式的招商卖点呈现法

- 1) F：找出项目与竞争对手的特征差别
- 2) A：特征所对应的项目优势梳理
- 3) B：项目优势给合作商带来的对应利益
- 4) E：所有卖点下所对应的证据梳理

**课堂实操：**现场梳理企业的“F”特征，让企业更懂自己

**课堂作业：**通过学习 FABE，企业自行梳理出完整的 FABE 脑图

### 四、招商方案筹划

#### 1. 招商方案的结构内容

- 1) 招商会主题
- 2) 招商会目的
- 3) 招商内容和活动流程
- 4) 招商会选定城市和地点
- 5) 招商团队组成
- 6) 所需相关物料
- 7) 招商会运作成本分析及预算
- 8) 特殊事件应急相应措施

#### 2. 拟定招商会的流程和执行细节

**工具表单：**招商流程表、招商会人员分工表深度解读

#### 3. 招商手册的结构解读

### 五、招商会前期准备

#### 1. 招商的前期造势

- 1) 对外宣传 DM
- 2) 软文，种草
- 3) 权威网站/平台的新闻通稿
- 4) 短视频平台阶段性的轮番轰炸

## **2. 招商的话术**

- 1) 邀约话术的设计
- 2) 跟催话术的设计

**案例拆解 1：**短视频培训招商项目话术拆解

**案例拆解 2：**媒体访谈项目招商项目话术拆解

## **3. 招商过程各种表单的运用**

- 1) 邀请函的结构细节分析
- 2) 门票的作用
- 3) 不一样的“调查表”
- 4) “申请表”的作用
- 5) 订货单
- 6) 承诺书的价值
- 7) 双赢合约

## **六、构建招商团队**

### **1. 建立卓有成效的招商团队**

- 1) 理念统一，上下同欲者胜
- 2) 招商团队的组织架构解读

### **2. 设定招商成员的激励政策**

- 1) 文化注入，招商团队的精神激励

2) 激励设定，重赏之下必有勇夫

### 第三讲：细节决定成败，招商会运作的六大细节把控

#### 一、岗位分工——系统化、分组化的现场高效运行

##### 1. 招商 5 大岗位的分类与职责

1) 领导组

2) 会务组

3) 后勤组

4) 讲师组

5) 业务组

2. 岗位协作就像拍电影，岗位分工与合作

#### 二、场地选择中的艺术

1. 交通便利的角度选择场地

2. 依托招商模型的场地档次选择

3. 从成本角度考虑的场地选择

4. 从环境功能角度出发的场地选择

5. 招商会场外的场景布置

#### 三、招商会全套物资准备分析

1. 招商会场外物资

2. 嘉宾现场物料

3. 会场展示物料

4. 会务活动物料

5. 特殊情况下的交通工具准备

#### 四、彩排预演——确保招商会的万无一失

1. 流程熟悉，上通下达
2. 岗位分工演练
3. 主持人演练
4. 主讲人演练
5. 谈判环节预演
6. 设备调试检查

#### 五、礼仪——站在合作商的角度去思考他的参会感受

1. 妆容礼仪
2. 接待礼仪
3. 见面礼仪
4. 交谈礼仪
5. 电话礼仪
6. 演讲礼仪
7. 谈判礼仪
8. 参观礼仪
9. 宴会礼仪

#### 六、精细化的招商会财务预算

1. 省钱就是赚钱
2. 只把钱花在刀刃上

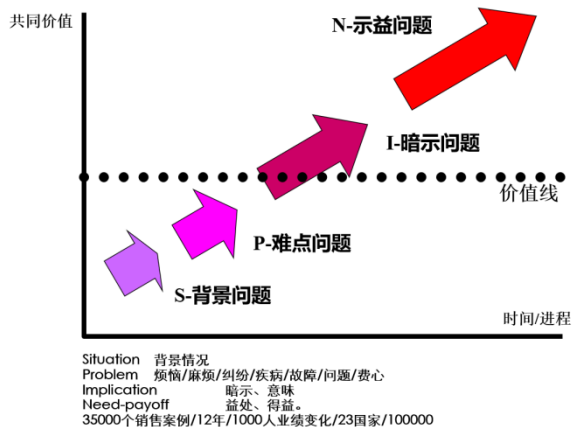
#### 第四讲：周密布置，招商会现场运作与成交的5大战略

1. 人盯人战术，让你随时掌控战场态势

2. 各司其职，让招商会现场成为一台自动运转的机器
3. 时间与空间的节奏把控，让招商成为一门艺术
4. 专家式设计你的谈判话术，让客户心随你动

工具表单：SPIN 专家式的销售谈判引导方式

### S-P-I-N：四类问题成就销售的价值



分组讨论：不同场景下应该用到 SPIN 工具的哪个环节

课后作业：根据老师传授的方法，企业梳理出自己在招商项目中的 SPIN 发问内容

## 5. 关键步骤设计——让客户成交成为不需要思考，高效促成

- 1) 我的地盘我做主，氛围式销售促成
- 2) 你无我有，评审式成交逻辑
- 3) 专家式的引导合作

## 第五讲：合作有道--招商会后期服务跟进与创新玩法

### 一、招商会复盘与总结

1. 流程总结
2. 复盘：成功与失败，经验和教训

### 二、做好跟单，完善营销成果

1. 成交客户给安稳

2. 未成交客户给问候

3. 频率适中的跟紧

### 三、做好售后，让你的合作商更满意

### 四、价值输出，持续点燃合作人的激情

1. 设计持续不断的合作商激励政策

2. 设计合作商不同阶段的精神激励

### 五、移动互联网短视频招商势不可挡

#### 1. 移动互联网短视频平台对企业招商的意义

1) 权威性

2) 高效性

3) 低成本

2. 剖析企业运用新媒体招商的价值和意义

### 六、懂得如何甄别选用合适的短视频平台招商

1. 快手、视频号、抖音三大平台的招商环境分析

2. 基于抖音平台的招商价值呈现

## 第六讲：实操案例深度剖析

**案例分析：**浙江温州莱薇儿产康千万招商会现场签约 1800 万项目拆解

**案例分析：** IPTV 电视访谈栏目线下招商会拆解，如何成就一个亿

**课堂互动：**根据企业所在行业、产品、类目的特性，现场指导企业在自身招商中的核心关键流程及注意事项，学员现场提问，讲师针对性回答基于企业学员问题