

江西三套

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/zuowen/a7c520d5616ea7a306a0c7e2c94fc8b3.html>

范文网，为你加油喝彩！

初级职称有哪些-水星路由器网址



2023年3月24日发(作者：提升客户满意度)

江西XX地产招商推介会暨精品地块专场拍卖会方案

P1

江西XX地产招商推介会暨精品地块专场拍卖会方案

本着“合作、交流、发展、共赢”的宗旨,通过城市规划建设成果展示、出让地块展示及招商推介、经验交流等形式,扩大招商渠道,启迪新思维,构筑竞争有序、统一规范、信息对称的土地交易新平台;全面展示XX市新城市、新面貌、新成就,实现共赢!

一、招商推介会的必要性和可行性

1、世界金融危机现阶段还未真正解冻,全国房地产形势随时还会产生镭的发现者是谁波动,因此,开

发企业由一线城市转向二、三线城市的趋向越来越清晰,这对XX的房地产业及土地运营

既是挑战也是契机。

2、目前国内各城市都在全力策划经营城市,而其中地产项目的成功策划、开发,能使

每宗土地资源的潜质和文化内涵得到充分挖掘,让更多的、有实力的开发商与相适应的

土地资源对接,确保土地资源的有效配置;而土地不断地成功开发又能为城市的发展带来

无限的商机好看的历史小说

,城市发展的潜在商机又让土地这一城市运营核心资源得到价值最大化。

3、房地产市场具有成千上万的投资开发企业,而土地上市却因信息发布及招商渠道

的不对称,致使大量投资机会丧失,因此国土部门与规划、城建等相关部门一起联手,借助

外脑,引入专业中介机构及传播媒体,通力协作,通过大策划、大营销、大活动的方式来吸引

更多有实力、有品牌影响力的开发企业投资XX房地产市场,使XX房地产更加走向繁荣。

4、XX市房地产市场现正处在预热的过程,蓄势待发,因此我们不能局限于“走”出

去招商引资,还应该把握时机积极推出有影响力的会展模式,把投资商“请”进来,并建立

起完整的城市土地运营产业链,以达到客商云集、民间资本云集、投资热烈的势态。我们

这次的招商推介活动,目的就是要充分宣传XX并搭建与投资企业有效互动的平台,使他

们充分了解XX、相信XX,让XX的土地在招、拍、挂成交之前,得到充分的市场预热。

5、土地是特殊的商品,不是大众需求的日用品,往往土地出让公告只是法定的流程,

难以将有效的信息全部传播到目标客户群体,更达不到“一对一”的营销效果,因此交易

的成功率就很难得到保证,为此我们借助招商推介会搭建沟通平台,营造健康的土地市场

环境,以实现理念共鸣。

江西XX地产招商推介会暨精品地块专场拍卖会方案

P2

二、地产招商推介会目标

本次地产招商推介会预计可接待前来参会的投资客商200人次左右。我们将在江西

主要媒体和国内相关网站对招商推介、拍卖活动盛况进行报道,推介宣传XX,以促进XX

市房地产健康、有序发展。

三、组织单位及地产招商推介会时间

举办时间:2009年月日一日

筹备阶段:2009年月日一日

举办地点:XX宾馆或华侨饭店

主办单位:XX市国土资源局

承办单位:XX市国土资源局土地交易中心

江西AA拍卖有限公司

协办单位:XX市财政局、建设局、规划局、房管局

媒体:江西电视台(三套)、江南都市报、江西日报、搜房网、XX市电视台、XX日报等

媒体专栏专题报道

网络:中国土地市场网、江西电视台网、XX市政府网、

XX市国土资源局网、土地拍卖信息网、AA拍卖网

主持人邀请:电视台知名主持人礼仪邀请:航空礼仪队

四、地产招商推介会主要活动内容及时间安排

1、主题活动:城市规划建设成果展示及出让地块展示

时间:2009年月日—2009年月日时

地点:XX市国土资源局土地交易中心、江西AA拍卖有限公司

江西XX地产招商推介会暨精品地块专场拍卖会方案

P3

活动形式:

- 1)、以展示板形式展示城市建设规划、城市风情风貌、出让地块;
- 2)、以城市规划、城市建设发展风貌及出让地块展示为主题,向客商重点推荐城市建设发展情况、成果、方向及出让地块的投资优势、前景所在;
- 3)、由XX市国土资源局土地交易中心、江西AA拍卖有限公司安排专人对出让地块概况进行介绍;
- 4)、对有意向投资的客商重点为其提供专项咨询服务,葱烧海参做法 并陪同踏勘地块。

2、主题活动:客商见面会

时间:2009年月日上午时

地点:酒店大堂

活动内容:

- 1)、客商凭招商函及邀请函签到;
 - 2)、领取参会资料(手提袋、项目推介书、拍卖文件、胸牌;)
 - 3)、客商观看现场规划及地块展板;
 - 4)、国土局领导与报名客商局部见面洽谈会,增强客商的信心。
- 3、主题活动:地产招商推介会

时间:2009年月日下午时

地点:酒店多功能会议室

活动内容:

- 1)、由礼仪引导领导、嘉宾及客商入场;
- 播放入场宣传片(XX市城市规划多媒体);
- 2)、主持人介绍参会领导、嘉宾及各媒体记者,并宣布推介会正式开始;
 - 3)、市领导致辞及相关领导进行城市推介;

江西XX地产招商推介会暨精品地块专场拍卖会方案

P4

- 4)、地块多媒体演示,国土资源局领导作“XX市国有建设用地使用权出让项目推

介”；

5)、相关部门负责人与会来宾及记者互动;

主持人宣布进入下一程序,即地产招商推介会结束。

五、精品地块专场拍卖会活动内容及时间安排

时间:2009年月日下午时

地点:酒店多功能会议室

活动内容:

1、现场主持人、拍卖师、监拍、公证、礼仪、嘉宾、保卫、客商、媒体就位

2、主持人宣布拍卖会开始;

3、主持人介绍到场领导、嘉宾及媒体;

4、主持人介绍本场拍卖会的主拍、监拍及公证人员;

5、主持人宣读本场拍卖会《拍卖须知》及《拍卖规则》;

6、监拍人员宣读本场拍卖会监拍词;

7、国家注册拍卖师、国有土地使用权拍卖主持人介绍拍卖出让地块概况、介绍拍卖

现场应价过程及拍卖会现场应遵守的规则;

- 8、国家注册拍卖师、国有土地使用权拍卖主持人主持拍卖竞价;
- 9、公证人员宣读本场拍卖会公证词;
- 10、举行签约仪式,出让人、买受人、拍卖人当场签订《拍卖成交确认书》及《国有土地使用权出让合同》。
- 11、拍卖会结束,记者采访拍照。

六、重要事项准备

江西XX地产招商推介会暨精品地块专场拍卖会方案

P5

1、主要工作实施

成立招商推介会组委会:下设办公室、外联组、广告宣传策划组、采购财务组、招商推介洽谈组、后勤保障组。由担任组委会总指挥,主办单位落实监督各项工作实施情况,承办单位执行各项工作,相关部门配合。

会务安排:以一个固定会场为主要场馆,背景字样为“2009江西XX地产招商推介会暨精品地块专场拍卖会”;到会客商须到现场会务组接待处签到,同时发放出让地块推介书、活动议程安排表、胸卡、拍卖出让文件、项目推介书等。

招商信息发布:通过报纸、电视、网络、客户资源库等途径发布宣传广告。

邀请安排:邀请XX市参会的领导、相关单位代表及房地产开发企业代表及省内媒体出席招商推介会。

招商推介安排:根据国土资源局客商通讯录及AA拍卖企业(集团)客户资源平台以邮寄招商推介邀请函、短信、电话、传真、网络等形式发布招商推介信息,确定开发企业范围及最终参会客商数量及联系名单;重点推介、陪同客商踏勘拍卖地块。

晚宴安排:拍卖会结束后,宴请参会领导及相关嘉宾。

后续工作:制作活动纪念册及项目实施汇总册

2、准备工作分解

(1)物料准备

- 1)XX市城市规划多媒体宣传片;
- 2)制作并邮寄XX地产招商推介会招商推介函;
- 3)制作嘉宾邀请函及发送;
- 4)《XX市出让地块推介书》及精装拍卖文件,以集中介绍拍卖出让地块概况;
- 5)招商推介会各项准备事项

其他制作物料:手提袋、胸牌、活动议程安排表(参会须知)、规划及出让地块展示板

会场布置物料

江西XX地产招商推介会暨精品地块专场拍卖会方案

P6

室外----大型横幅、竖幅、氢气球、气拱门、花篮

室内----大堂导示水牌、现场拍卖会横幅、主席台背景制作、拍卖台、签到台、签到本

、签到笔、绿植、台花三盆、鲜花三束、矿泉水、饮料、茶水、台标、嘉宾佩花、投影仪、电脑、

领导发言稿、主持人串词。

(2)地块包装

建议出让时可为该地块暂定一个项目名称,方便投资者对项目识别,可勾画竞买者对

项目建成后的想象空间,我们建议在各宣传资料中将项目的名称体现出来;地块出让后,买

受人可对该名称进行更改。

彩旗:若干,沿地块四至布置,营造踏勘地块的氛围;入口道路布置彩旗,作为项目导示。

导示牌:三宗地块入口处设置导示

现场横幅:进入地块道路及地块现场设置横幅

现场户外:采用木板制作的户外牌,并张挂项目拍卖公告及项目简介

(3)项目招商渠道:

报纸:XX日报、江南都市报

电视:XX电视台游字10天,江西三套:专题招商信息发布

邮政招商函:通过邮政全国开发企业客户渠道邮寄项目招商函

本地邀请函:邀请本地开发企业参与并告之推介地块信息

户外租赁:在商业中心广告租赁户外广告牌1-2处,发布拍卖公告

AA客户库:AA拍卖多年积累万人开发机构客户库的充分利用,并通过电话、传真、短

信的形式发布招商信息。

横幅:在市区各主要道路悬挂拍卖会横幅

宣传海报张贴:在市区各主要区域张贴拍卖公告海报

网络:中国土地市场网、江西国土资源局网、江西电视台网、XX市政府网、XX市国土

资源局网、土地拍卖信息网、AA拍卖网

江西XX地产招商推介会暨精品地块专场拍卖会方案

P7

附件:

1、项目招商邀请函;(另附)

2、出让地块项目推介书;幼儿园听课心得

3、拍卖会拍卖文件;(另附)

4、费用支出估算;

5、地产招商推介会暨拍卖会工作时间安排表。

附件1:

项目招商邀请函

一、主题:XX市出让土地招商推介会

二、形式:以邮政信函的形式进行设计印制,并通过邮政客户渠道进行寄发

三、主要内容:

1、地块的拍卖公告

2、项目招商推介会的目的、时间、地点、形式及主要活动内容

3、城市主要概况

4、房地产市场调研分析

江西XX地产招商推介会暨精品地块专场拍卖会方案

P8

附件2

出让地块项目推介书

一、主题:XX市出让地块推介书

二、介绍:“XX市出让地块推介书”是本次地产招商推介会向客商详细介绍出让地

块而精心编制的一本手册,该手册从以下七个方面推介:

1、城市概况;

2、房地产市场调研分析;

江西XX地产招商推介会暨精品地块专场拍卖会方案

P9

3、项目概况;

4、项目规划建设指标;

5、项目周边环境;

6、项目开发前景;

7、项目房地产开发建议。

通过以上七个方面对城市人口、经济、文化、产业、旅游、历史、教育、城入职通知书
建、文学名著有哪些书 房地产市

场现状及发展趋势、地块开发等方面进行介绍和建议。

三、资料提供:地块规划设计条件通知书、宗地图

四、制作单位:XX市国土资源局、江西AA拍卖有限公司

江西XX地产招商推介会暨精品地块专场拍卖会方案

P10

附件4

XX地产招商推介会暨拍卖会费用支出估算

项目数量合计(元)

公告费(江南及XX日报)新闻媒体刊物版面20000

江西电视台专题2次2000

游字10天5000

户外租赁1处2000

短信2000条1500

海报张贴100份200

项目推介书、拍卖文件、各200份10元/份24000

招商函5000份2元/份10000

本地邀请函100份10元/份1000

手提袋200个10元/个2000

胸牌200个10元/个2000

活动安排手册200本15元/本3000

宣传片制作200张1000

城市规划及地块展架10块60元/块600

会议现场横幅2条200

江西XX地产招商推介会暨精品地块专场拍卖会方案

P11

竖幅15条1500

氢气球2个1600

彩虹门1个800

大堂导示牌2个100

主背景墙1面500元/面500

场外花篮10个30元/个3000

签名本2本70元/本140

纯净水及饮料各15箱240元/箱1200

胸花150个5元/个750

台花3盆100元/盆300

鲜花3束100元/束300

绿植20个50元/个1000

台标10个200

信息及现场横幅60条110元/条6600

彩旗1000面5元/面5000

地块导示牌3个100

现场户外3块3000

江西XX地产招商推介会暨精品地块专场拍卖会方案

P12

主持人邀请费1个3000

记者邀请费12个500元/个6000

礼仪费用10个3000

车辆费用3辆2000

人员费用若干12000

招待费/20000

策划、招商团队经费20000

聘请广告公司

包括设计、布置会场、现场摄像、后期制作

等

2000

总计148590

以上费用为粗略概算,一切费用以实际发生为准。

江西XX地产招商推介会暨精品地块专场拍卖会方案

P13

附件5

XX地产招商推介会暨拍卖会工作时间安排表

XX市国土资源局

完成日期实施项目

拍卖公告、招商函、邀请函

电视专题、游字、网络发布

项目推介书、拍卖文件

户外租赁及户外横幅、海报张贴信息发布

AA客户资源库发布短信、电话、传真

地块包装及市内信息发布

城市规划及地块推介展示板

手提袋、胸卡、宣传片光碟、背景墙的设计

导示牌、彩虹门、氢气球、花篮、横幅、竖幅

签到处布置、台标、会议台花、茶水、饮料、花篮、盆花、鲜花等

统计参会客商、嘉宾登记表

迎宾接待人员就位、手提袋(宣传片、拍卖文件、推介书、活动安排手册、胸牌)全部装袋

参会客商及嘉宾签到

查验竞买人资格、发放号牌、礼仪人员引导领导及嘉宾、客商有序进场就座,推介会暨拍卖

会开始

江西XX地产招商推介会暨精品地块专场拍卖会方案

P14

江西AA拍卖有限公司

二〇〇九年十月日

更多 作文 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/92_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发