# 雷士牌燃油添加剂简介

来源：网络 作者：空山新雨 更新时间：2025-02-18

*第一篇：雷士牌燃油添加剂简介雷士简介雷 士 简 介★ 研发生产单位概况国家级火炬项目承担单位——中国机械工业技术总公司（营口）北方工贸总公司，是集科工贸于一体的新型企业。大连雷士节能环保产业发展有限公司（以下简称雷士公司）隶属于北方工贸总...*

**第一篇：雷士牌燃油添加剂简介**

雷士简介

雷 士 简 介

★ 研发生产单位概况

国家级火炬项目承担单位——中国机械工业技术总公司（营口）北方工贸总公司，是集科工贸于一体的新型企业。大连雷士节能环保产业发展有限公司（以下简称雷士公司）隶属于北方工贸总公司，落户于大连国家级环保产业园区，以研制、生产和销售雷士牌燃油添加剂系列节能环保产品为主，是科技先导型明星企业。公司主导产品——雷士牌燃油添加剂，是以火箭固体燃料推进剂中的燃速催化剂为主要原料改性开发的衍生物——Rc为主要成份的宇航军转民高科技产品，处于国内领先地位和国际先进水平。

“雷士”牌系列产品的销售中心、研发中心、技术服务与培训中心设在大连，在大连和营口分别设有生产基地。

雷士公司是国内同行业中，经营最成功、信誉最卓著的知名企业之一。雷士分公司、办事处、销售处和经销商已遍布北京、上海、辽宁、吉林、河北、安徽等国内26个省、市。产品已经走进东南亚、东欧等国家，在当地深受欢迎。

★ 产品认证与检测

雷士牌燃油添加剂，先后通过了国家科委、交通部能源监测中心、国家汽车质量监督检测中心、长春一汽研究所、中国石油天然气总公司节能检测中心及马来西亚、新加坡等国家级检测机构所做的检测与验证，通过了在纯发动机台架、道路模拟台架等不同方面和怠速工况下、负荷运行工况下等不同形式的检测，结果均表明“雷士”产品在降胶质、升烷值、节油、降污、助力、养护等方面的经济技术指标都处于国内领先地位、达到国际先进水平。

★ 企业与产品荣誉

1997年，雷士燃油添加剂被国家科委列入国家级重点推广计划项目，并由国家环保总局〃中国环保产业协会监制；

1999年被评为辽宁省著名商标；

2025年被评为全国名优产品重点保护品牌；同年并被列为中国政府采购指南产品； 2025年被国家科技部列为国家级火炬计划项目[2025]350号；

2025年被评为中国国际专利技术与产品交易会金奖；

2025年7月，“雷士”商标被中国企业产品推荐中心、中国品牌战略促进会授予《中１

国企业值得信赖品牌》；

2025年9月又获中国国际专利技术与产品交易会创新奖；

2025年，“雷士”商标被通过复审，继续被认定为辽宁省著名商标； 雷士牌燃油添加剂历年都通过和获得了国家节能和环保产品的认定。

雷士牌燃油添加剂在产品市场覆盖面、综合经济技术指标、用户认可度、各项同比增长率等方面均居同行前列。已连续荣获国家环保产业金奖（三届）和国际环保产业金奖（五届）、联合国TIPS委员会“科技创新之星”奖、世界华人重大科技成果奖等20多项荣誉。

董事长郭玉同志也被当地人民政府授予科技一等功金奖，并先后荣获了“世界发明创新科技之星”和“世界华人重大科技成果奖”等殊荣，并被国务院发展研究中心中国科联聘为研究员，被中国内燃机学会聘为理事。

★ 产品市场表现

目前雷士牌燃油添加剂广泛应用于以汽油、柴油、重油为燃料的内燃机和加热炉中，如：车辆、船舶、内燃发电机组、钻机、油炉、窑炉、港口吊装等国产或进口设备。

大同煤矿、沈阳客运集团、大连海运集团、大连港濠公交、中海物流、万通船务公司、本钢汽运、武钢交运、内河航运、长江航运、远洋渔业、香港新鸿基集团旗下油脂生产企业、沈阳铁路、合九铁路等行业大户也纷纷在本行业内推广使用，并取得了显著的经济效益和社会环保效益。雷士产品还作为国货精品出口东南亚、东欧一些国家和地区。现已有辽宁、河北等11个省市政府有关部门以“政府行为”的方式，将其作为首选产品（技术）用于本地区的汽车尾气治理、改善燃油品质等方面。

★ 产品效果

通过全国各地跨行业、跨地区大量用户的实际使用验证，雷士燃油添加剂在改善燃油品质、综合节油率、尾气净化率、降烟度、降低噪音以及增加车辆动力、爬坡力、养护增效、经济实用方便等方面与国内外同类产品相比，均达到领先和最令人满意的程度。

附：雷士燃油添加剂产品监测与实用报告（部分）

表一1995年3月

２

表二1999年8月冶金工业部节能监测中心对雷士重油添加剂在轧钢炉上应用的测定报告

表三2025年辽宁省节能监测中心对雷士添加剂使用效果的监测报告

实际节油率为16.35%，具有一定推广价值。

表四辽宁省环境监测中心对汽、柴油车加入第三代“雷士”添加剂前后的对比数据

测试结果评价：经过对该车在实际道路运行工况下使用雷士柴油添加剂前后燃油消耗的对比,表五1997年11月

３

表六2025年8月沈阳市能源标准计量所对雷士汽油添加剂的检验报告

表七2025年3月

香港新鸿基集团〃营口渤海油脂工业有限公司对雷士重油添加剂的验证测试报告

★售后保障

在不断发展壮大过程中，雷士人认识到：只有通过对“雷士”产品的不断改进升级，让更多的用户在应用“雷士”产品中得到更大的经济效益和社会效益，才是“雷士”人的真正成功。

为保证用户和消费者的合法权益不受侵害，雷士公司加入了中国防伪保真网络——国家防伪数据中心认证的电码电话防伪保真网络工程，使雷士在良莠难分的市场大潮中有了易鉴别、保信誉的“身份证”，成为辽宁省同类产品唯一一家无投拆保真产品和中国名优产品重点保护品牌。

为了让用户更加放心，雷士公司除了对用户做出“无效退款、损一赔二”的忠诚承诺外，还分别为雷士产品投保了国内与国际两份产品质量责任保险。

★产品前景

雷士企业正以纳米技术与精细化工相融的21世纪高新技术（产品），开发生产第四代新产品，其特别功效更突出了改善成品燃油品质和燃烧尾气净化的作用，可使燃油胶质含量下降70%以上，实车验证可使尾气净化率达50—92%。

第四代新产品的各项技术指标已完全达到或超过国家即将出台的新国标标准，添加量也由第三代的1/1000一种比例增加到1/2025、1/4000、1/6000、1/8000、1/10000等六种比例，更方便了广大用户的选择。

采用雷士多效复合型添加剂加入成品燃油中，可以形成节能环保型“绿色燃油”，更加满足了用户以“节能养环保”的愿望，能够让用户实现降耗增效、养护增效的目标。

大连雷士节能环保产业发展有限公司

地址：大连市沙河口区白山路54-8号

电话：0411-82189259田建炜：\*\*\* E－mail:tjw528@ sina.com

４

**第二篇：雷士简介**

雷士照明公司简介

雷士照明（02222.HK）是一家中国领先的照明产品供应商，于2025年5月20日在香港联交所主板上市。根据中国照明电器协会统计数据显示，按2025年收入计，雷士照明是最大的国内照明品牌供应商。按2025 年产量计，雷士照明则是中国最大的节能灯、T4/T5 支架、电子镇流器制造商。

雷士照明创立于1998年底，提出并充分实践“创世界品牌，争行业第一”的经营理念，在行业率先导入品牌专卖模式和运营中心模式，先后领导了中国照明行业的“品牌革命”和“渠道革命”。2025年以来，雷士开创了中国照明行业资本运作先河，先后引进软银、高盛等国际知名机构的投资,引发照明行业“资本革命”。通过10多年的努力，“雷士”商标被国家工商行政管理总局认定为中国驰名商标，雷士已经成为中国最具影响力的照明产品和应用解决方案提供商之一，产品涉及商业照明、办公照明、户外照明、光源电器等领域。

在中国，雷士在广东、重庆、浙江、上海等地均拥有制造基地，在广东、上海建有2大国际标准研发中心，在全国拥有36家运营中心和2400多家品牌专卖店，组成完善的客户服务网络。在全球，雷士在香港、英国、北美、澳洲建有海外产品开发中心，在40多个国家和地区设立了经营机构，展开国际化营销战略。

作为一家专业的照明企业，雷士的照明产品和应用解决方案被众多著名工程和品牌所选择，包括2025北京奥运会，2025上海世博会，2025广州亚运会，2025南非世界杯，天津火车站，武广高铁，希尔顿等星级酒店，波司登﹑劲霸、鄂尔多斯等服装品牌，宝马、福特、丰田、法拉利等汽车品牌。雷士的光芒，为客户增添光彩。目前，雷士照明已成为业界公认的最具国际化潜质的中国照明行业领军企业。

创建世界级品牌是雷士的远景目标，致力倡导光环境理念：以人工照明美化商业与人居空间，以照明节能保护人类健康生存环境。因此，雷士不断推进先进照明技术的研发与应用，以专家精神，践行品牌信念和承诺。

\*历史沿革

□1998年11月 雷士注册成立，提出“创世界品牌，争行业第一”的经营目标。

□1999年01月 雷士在中国照明行业率先提出了“商业照明”概念。

□2025年07月 雷士第一家品牌专卖店开业，开创了中国照明行业品牌专卖模式。□2025年06月 雷士全面通过ISO9002质量体系认证。

□2025年08月 雷士通过ISO9001：2025质量体系认证。

□2025年06月 雷士提出并塑造“光环境专家”形象。

□2025年09月 雷士和SAP公司签订协议，上马ERP项目，构建了先进的信息化平台。2025年09月 雷士成为亚太区第一个引进德国DIALux专业照明设计软件外挂程序的照明企业。

□2025年04月 雷士在全国成立35个运营中心，掀起了雷士渠道变革的序幕。

□2025年02月 雷士乔迁惠州新工业园。

2025年08月 雷士获软银注资2200万美元。

□2025年03月 雷士重庆万州生产基地竣工投产。

2025 年05 月 雷士在英国成立合资企业UK NVC，在欧洲销售和推广雷士产品。2025年10月 雷士进军海外市场，开设雷士海外旗舰店。

□2025年03月 “雷士”商标被国家工商行政总局认定为中国驰名商标。

2025年04月 雷士承担的北京奥运工程全部顺利完工。

2025年07月 雷士上海研发中心成立。

2025年08月 雷士获高盛注资3655万美元，软银追加注资1000万美元。

2025年08月 雷士全资收购世通及其全资子公司（包括三友、江山菲普斯及漳浦菲普斯）。2025年12月 雷士举行盛大的10周年庆典。

□2025年02月 广东首家省级绿色照明工程技术中心落户雷士。

2025年02月 雷士收购上海阿卡得公司，该公司主要从事制造照明电子。

2025年06月 雷士启动“光明行”公益工程。

2025年12月 雷士与广州亚组委签约，成为“广州2025年亚运会灯光照明产品供应商”。□2025年03月 吴长江董事长当选“广东省十大经济风云人物”。

2025年03月 雷士承揽并完成部分世博照明工程建设。

2025年05月 雷士照明在香港主板成功上市。

2025年总部迁往重庆万州。

“光环境专家”是雷士的品牌核心理念，雷士以专业、专注的精神，为客户创造优美、舒适、安全、节能的光环境，为客户提供最优的照明应用解决方案，并以已之力，推动照明产业健康、快速的向前发展。雷士正是沿着“品牌发展”之路成为了中国照明行业的领军企业。2025年，雷士匠心独具开辟“品牌专卖”模式，第一家品牌专卖店落户沈阳，至今，雷士已在全国拥有2025多家高规格的品牌专卖店。持续、有效的品牌推广不断积累和提高雷士的品牌价值，雷士品牌被社会各界广泛认知、认同和喜爱，在国际国内各大专业展会上，雷士的高端品牌形象，吸引了行业以及社会各界的目光。

**第三篇：雷士速度（推荐）**

陈总：

您好！雷士的起源是一家1998年在惠州，注册资金只有10万元的公司，经历11年的发展，从10个人到现在的40亿年营业额，其中雷士的人才战略是成就其霸业的核心因素，现特与您分享：

雷士从1998年宣告成立，十年间销售业绩呈狂飙式增长，不断引领行业渠道变革，一次次站在行业的风口浪尖上。为适应公司快速发展的需要，雷士人力资源部在极力培养内部员工的同时，在引进高级管理人员上也不遗余力，先后引进了原TCP中国区总裁夏雷、飞利浦照明中国工程渠道原销售总监殷慷、飞利浦照明中国物流原总监、销售总监张清宇等跨国企业的高管。众多人才的倾情加盟，使得雷士如虎添翼，一支国际化的人才团队悄然跃出水面，为雷士这艘巨轮导航…„

十年前，在惠州金源工业区，雷士公司呱呱坠地。1999年，雷士销售额突破2025万元，员工由当初创业的数十人增长到数百人；2025年，雷士以6000万元的营业额突出重围，成为惠州照明行业的后起新秀；2025年，雷士销售收入突破亿元大关，行业惊呼声一片；2025年雷士再次腾飞，销售额一度接近10亿元，一跃成为中国最大的灯具生产企业。雷士公司仅仅用了七年的时间，就以“雷士速度”闻名行业内外，雷士的步步飞跃，与人才的正确运用可谓渊源甚深。

在发达的商业经济中，人才的竞争将会成为行业市场竞争的主流，在商场竞争中谁能拥有行业最优秀的人才，谁就能抢占市场制高点。对此，雷士早已掌握了“游戏规则”，公司成立不久就不断地在公司内部强化人才意识；加快招集和培养行业人才，为企业初期的发展确定正确方向。在这一战略思想的指引下，公司总开支有很大一部分用于人才团队的建设，用企业的合理规划和极具吸引力的发展空间大力吸引行业专业人才，以穆宇、夏雷、殷慷为代表的一批有志之士先后加盟雷士。短时间内，雷士形成了一个以吴长江总裁为首的领导团队，雷士优秀的人才团队优势初露峥嵘。

瞄准高校，培养行业精英

经过最初几年极速发展的雷士，人才储备已经不能满足其急剧扩大的市场和产业发展需求，人才建设显然已经成为雷士进一步发展的瓶颈。于是雷士人力资源部作出向高校引进毕业生的决定，用不断完善的培训体系来充实人才储备，自己培养行业精英。

2025年，雷士相继在江南大学、中山大学和惠州学院等高等院校举行专场招聘会，招聘对象主要为市场营销、生产管理、财务、国际贸易、研发、企业策划等专业储备人才。此外，还与国内著名院校复旦大学电光源研究所和哈尔滨工业大学建立战略合作关系，引进高素质的电光源、科研和工业设计人才。为了全力培养行业精英，公司针对招聘的高校毕业生进行了系统的专业培训，以使他们尽快融入雷士团队中。培训内容不仅涉及了心态、知识、技能等方面，还包括了的公司历史、文化、现状、前景；雷士当前的营销状况和规划、公司的渠道现状及演变；照明行业及光源产品知识；营销人员的职责描述及绩效政策。提高服务意识，掌握有效的沟通、商务演讲及销售技巧等实战技能。

招聘高校毕业生的举措，使雷士再一次走在了行业人才储备和培养的前面，更重要的是所补充的新鲜血液确实发挥了不小的作用，这些人才逐渐成为公司的中坚力量，在各个部门扮演着骨干和顶梁柱的角色。

引进优才，构筑职业团队

2025年是雷士发展史上极不平凡的一年，也是雷士销售业绩大幅上扬的一年：国际著名风投软银首次注资国内照明行业，数千万美金的风投资本正式注入雷士。风投资本进入雷士后，加速了雷士对企业架构和产业链的梳理。

当企业的规模越来越大时，企业内部的运作流程更需要规范化，更加需要一个领导力卓越、战斗力超群的团队来引领企业发展。在雷士销售额才几千万的时候，团队建设问题并不是十分突出。如今的雷士已非昔比，团队建设问题就必须提上重要日程。于是，雷士通过极具竞争力的薪金待遇和极具挑战性的广阔发展空间，先后吸纳了一大批优秀尖端人才，除了从飞利浦加盟雷士的殷慷、张清宇、周详以外，还有外资企业中国区CEO夏雷和跨国企业的谈鹰等名企的高管纷纷加入雷士，大手笔的人才引进让行业内外极为震惊。随着一批来自跨国企业的行业精英加盟，他们丰富的实战经验和出色的企业运作能力让雷士如虎添翼，一支国际化的职业经营团队在国内照明行业悄然浮出水面。这一系列引进人才的动作都表明，2025年，雷士再次实现了跨越式的腾飞。

储备干部，形成人才梯队

雷士自2025年储干计划开展以来，到目前，越来越坚定了公司招收高校毕业生，培养企业自己人才团队的决心。时隔三年之后，雷士再次启动人才培养计划，将培养对象再次瞄准高校应届毕业生。

为什么事隔三年之后又重新启动校园招聘？雷士人力资源系统总监余镜解释，三年一个周期，可以让公司人才结构更加合理，让新招聘的毕业生有更大施展才华的空间，人才梯队建设是一个循序渐进的过程。2025年11月，雷士派出招聘小组先后在西北工业大学、西安理工大学和陕西省体育中心举行招聘会。在招聘会现场，来自照明行业第一品牌的雷士吸引了众多求职大学生的目光，前来咨询和投递简历的毕业生络绎不绝。2025年新年伊始，随着优秀应届毕业生相继到位，人力资源系统所组织的2025届储备干部职业化特训营也正式拉开了序幕。

所谓储备干部就是企业管理阶层的储备人才，通过系列的培训和锻炼，最终成为公司中层甚至高层管理人员。在激烈的行业竞争中公司必须有中坚管理阶层和优秀的人才，不仅需要借助外聘的精英，同时更需要培养自己的人才团队，打造能够带领企业乘风破浪的“尖兵”。因此，在储备干部上岗之前接受三个月系统而严格的培训，不仅要深入了解公司发展历程及作为一个职业人所应该具备的基本素质，还需要储备干部进入轮岗实习，在轮岗中挖掘每个人的潜质和个性，从而找到最适合的工作岗位，做到人尽其才。

加强内训，提拔英才

多年来的人才培养和引进，为雷士人才规划和策略实施积累了丰富的经验，系统专业的人才培养体系和制度逐渐建立，完善的人才机制吸引着更多优秀人才的加入。在这样完善的体制与制度之下，一幅与企业迅猛发展相适应的人才蓝图已骤然成型。

在引进外部高素质人才的同时，雷士人力资源部加快了内部员工的培养。从基层员工到中层骨干，每个星期都有与之相适应的培训课程，另外还定期邀请高校、研究所和顶尖设计公司的教授设计师亲临公司为员工培训，为雷士员工带去丰富的理论知识和最前沿的设计理念，如此高规格和高强度培训使得雷士的人才团队充满了活力与激情。

在干部晋升方面，雷士公司出台了一系列晋升管理规定，由人力资源部和公司高管组成考评小组对拟晋升经理、部长的员工进行考评。这是雷士管理干部晋升史上首次采取述职报告的模式，标志公司的任职制度更加科学化、合理化，为今后吸引更多的优秀人才，打造优秀的人才团队奠定了基础。

人才战略为雷士破浪护航

优秀人才是企业先进生产力和先进文化的创造者，也是一个企业得以持续发展的关键。

盘点雷士的人才战略，分析雷士人才培养计划，我们不难发现，自雷士创立以来，其始终将人才作为推进企业发展的关键因素，创业初期聚集人才，顺利完成幼儿期过渡；适时引进高校毕业生，引领行业人才引进潮流；利用广阔的发展前景，大力引进高素质管理人才，打造顶级领导团队；不断启动校园招聘，广募英才„„一条非常清晰的人才引进和培养线路展现在我们眼前。雷士利用十年的时间描绘了一幅蔚为壮观人才蓝图。

在未来的征程中，人才仍将是雷士的第一财富。

在前进的道路上，雷士优秀的人才团队，会为雷士航母保驾护航，驶进更广阔的海洋。

**第四篇：班级简介牌**

以身作则，严格要求每一个学生，不放弃任何一个学生，用爱感化每一个学生，以良好的纪律营造良好的学习氛围！

是我们的决心。是我们的箴语。

**第五篇：雷士综合推广方案**

开业店面推广方案

一、推广主题：

二、推广形式：店内促销＋小区推广＋城市中心广场推广+电影下乡＋路演

三、推广目标：最大化的展示品牌形象和产品卖点，提升当地目标消费群体对品牌和产品的认知度。

四、推广形式具体方案：

1、店内促销方案

除按公司要求的生动化布置以外还应增设三个堆头，分别是：

32W吸顶灯堆头（数量80个）

浴霸堆头（数量30个）节能灯和礼品对头共设一个，节能灯堆头产品分别为8W2U、18W2U和8W螺旋（各100只）节能灯。礼品主要为：电风扇/小太阳、饮水机、豆浆机等。

促销内容：

活动期间全场8折，进店有礼！！

8W节能灯一元秒X（凭有效证件每人限购一支，每天限15支）

n

凡一次性购买雷士产品满1000元送价值200元的小太阳电暖器一台

n

凡一次性购买雷士产品满2025元送价值300元的饮水机一台

n

凡一次性购买雷士产品满3500元送价值600元的豆浆机一台

n

凡一次性购买雷士产品满6000元送价值1000元的洗衣机一台

n

凡一次性购买雷士产品满10000元送价值1800元的电动车一部

准备钥匙扣200个，指甲套装120个，环保购物袋100个。对于购买意向强烈的客户可在留下联系方式或交纳定金后送小礼品1个。

店面活动管理：

l

人员要求：统一着装，人员精气神饱满，对进店顾客服务到位，不能冷落顾客，对有买欲望的顾客重点跟踪，争取当日成交。

l

店面布置：首先要求店内窗明几净，墙上无污点，地面整洁，样品饱满，导购员制服为新买的。其次橱窗上、堆头上要粘贴摆放宣传海报。折扣帖，推荐贴，赠品贴，礼品贴等要粘贴妥当。最后悬挂吊旗或单页。将赠品与促销品分类堆积，激起顾客消费欲望。

l

店面外围布置：店面门口搭气球拱门，两边呈“八”字形摆放花篮（一边四个），门前铺地毯。条件允许的话，尽可能多的给店外墙面上挂道贺条幅。店面前及所在街道口摆氢气球，主干道上每隔50米挂相关条幅（内容：恭贺雷士照明\*\*店盛大开业）。

2、小区推广方案

推广前期准备

A.信息收集，对各个市场的小区、楼盘，进行全面的普查，了解各个楼盘的定位、价位、户型、户数、配套、开发公司、物业公司、开盘日期、预计入伙、装修日期、进驻装修公司、有无竞争对手进入等，并建立楼盘档案。

B.人员培训，对参加活动人员进行产品知识、照明知识、照明设计、活动方案、流程的培训。

C.与物业管理进行沟通

Ø

与物业管理协调广告宣传形式、位置；

Ø

了解业主联系方式，装修、入住等情况。

宣传形式

宣传形式

传播信息

物料准备

传播要求

备注

小区内户外横幅、巨幔

恭贺乔迁之喜

横幅、巨型布幔等

1、投放位置：选择进入小区第一眼就能看见的位置投放广告；2、如广告发布现场允许，且小区具有较大推广价值，应投放多条横幅广告和巨型布幔，形成较大的视觉冲击力。

各地可根据实际情况，选择其中一项或多项进行公关宣传。

小区内户外墙面喷绘

品牌信息

喷绘画面

1、投放位置：选择进入小区第一眼就能看见的位置投放广告；2、如广告发布现场允许，且小区具有较大推广价值，应尽可能扩大户外广告面积，形成较大的视觉冲击力。

小区内户外广告

品牌公益信息

户外广告牌等

广告形式：如请勿践踏草皮提示、楼层门牌提示、电梯间提示、物业管理保安处太阳伞等

资料或产品展示

产品、促销信息

产品、资料展示架、宣传资料、现金券

1、投放位置：小区物业管理处、入驻小区的装修公司、电梯间等

2、广告形式：产品、资料展示架

横幅、海报、巨幔

促销信息

横幅、海报、巨幔

投放位置：选择进入第一眼能看见的位置，如小区入口、电梯入口处显著位置

DM单派发

团购、促销信息

活动DM单、现金券

到小区重要地段和入户派发资料

推广内容

1）先对小区进行摸底，选择装修集中，消费层次相对较高的小区。

2）选择小区内醒目的位置，场地面积在36平米以上，进行布展。

3）为了更好的推动现场销售，以家居吸顶灯、浴霸、节能灯等产品搭建堆头，产品堆头一定要大，单品一定要多，要有促销气势。

活动现场照片（－）

活动现场照片（二）

5）对各栋楼房扫楼拜访，发放单页，告知促销活动内容及时间。

6）现场成交或通过沟通对雷士产品意向强烈的客户，建议制作喷绘悬挂于业主窗户上进行宣传（建议：通过赠送小礼品等方式打动业主，喷绘最好在4楼以下悬挂，效果更佳）尺寸根据窗户尺寸适宜即可，喷绘内容：有家有雷士，悬挂标准见下图：

喷绘悬挂（－）

喷绘悬挂（二）

3、城市中心广场推广

活动准备

A.场地准备：

由区域经理协助经销商提前10天将经销商所在区域面积最大，人流量最大的广场使用以及其他户外宣传问题进行确定，然后回复市场部。

B.库存准备：

花灯（客厅灯：以亚克力平板灯和低压水晶灯为主）

每样至少5个

厨卫吸顶灯：

每样至少3件

主卧羊皮灯：

每样至少2个

吸顶灯：

每样至少8件

餐吊灯：

每样至少5个

镜前灯：

每样至少3个

门厅灯：

每样至少4个

节能灯：

每样至少6件

C.人员准备：

经销商为活动配备的人员不得少于8人，全程参与活动。同时，还要经过市场部人员的专业培训（主要培训产品知识、销售技巧以及谈判技巧等）。

D.物料准备：

主要包括DM单页，展板，促销品采购以及店面生动化布置所需的物料采购。

氢气球10个、气球条幅10条、充气拱门1个、条幅3条、帐篷12顶、太阳伞30把、钥匙扣1000，指甲套装600，LED手电400，展板14块，图册40本。

E.市场部准备：

在经销商准备的同时，市场部确定活动方案及人员配备分工后立即告知经销商进行相关准备工作。并确保在活动开展前5天到达经销商所在地并开展前期的准备工作。

活动实施

A.布展

活动当天上午8:00——9:50分为场地布置时间。8:30分以前，活动所需的所有物料必须到达活动指定场地。8:40开始，由18人进行场地布置，必须在9:40以前完成。9:40——9:50为场地整体效果微调时间。9:50——10:00为场地人员工作准备时间。10:00活动正式开始。

B.活动开始：

10:00活动正式开始，现场共需9人负责帐篷区域，4人负责太阳伞，另外2人机动，1人负责现场管理，5人负责传单发放（2人现场3人场外）。同时，城区汽车巡游照常宣传活动信息以及活动地点的告知，直至当天活动结束（后面同第一天）。

说明：

现场：

1.2.3.10.11.12号帐篷主要陈列活动礼品

4.5.6.7.8.9号帐篷主要陈列产品，分别是：22W吸顶灯、32W吸顶灯、40W吸顶灯、浴霸。每一个帐篷前放一块展板。

入口两端分别摆放一个氢气气球下挂一个条幅。内容：雷士照明＿＿＿＿广场大型推广活动（空白处由经销商负责刻字，内容根据不同地域进行更换）。

活动现场共需22人组成。

帐篷区域：9人1.2.3号帐篷由2人负责；10.11.12号帐篷由2人负责；4.5.6.7.8.9号帐篷由5人负责。

太阳伞：4人，两边各2人，负责太阳伞的看管。

另外2人机动，并负责发放发单页。

现场管理1人，负责广场各区域工作的协调，处理突发事件并拍摄活动照片。

店面现场管理人员1名

传单发放人员5名（第一天：负责发放活动单页，宣传活动信息以及活动地点的告知。第二天：5人组成一队统一着装，举着展板沿城市主要街道游行展示。第三天：搜集商业店铺信息并发放促销宣传资料。）

展板（KT板）：14块（公司介绍2块、公司荣誉2块、公司认证2块、促销信息4块、实景照片4块）。其中，公司介绍2块、公司荣誉2块、公司认证2块、促销信息2块各放于促销礼品堆头处（1.2.3.10.11.12共6个帐篷），两边各4个。产品堆头帐篷（4.5.6.7.8.9共6个帐篷）前放4张实景照片2张促销信息共计6块展板。展板规格为：80\*120cm

帐篷内悬挂雷士公司通用版吊旗，沿四周悬挂4——9号帐篷上挂横幅，15M长内容为：雷士照明————专卖店大型促销送礼活动。1——3号帐篷和10——12号帐篷各悬挂一条6M长的横幅，内容同15M横幅内容。

每两个帐篷内各准备钥匙扣30个，指甲套装20个，环保购物袋20个。对于购买意向强烈的客户可在留下联系方式后送小礼品1个。

4、电影下乡

说明：

现场：

1.2.7.8号帐篷主要陈列活动礼品

3.4.5.6号帐篷主要陈列产品，分别是：22W吸顶灯、32W吸顶灯、40W吸顶灯、浴霸。每一个帐篷前放2块展板。

入口两端分别摆放一个氢气气球下挂一个条幅。内容：雷士照明惠民众，公益电影下乡行。

活动现场共需22人组成。

帐篷区域：10人1.2.3.4号帐篷由5人负责；5.6.7.8号帐篷由5人负责；

太阳伞：8人，两边各4人，负责太阳伞的看管。

另外4人机动，并负责发放发单页。

现场管理1人，负责广场各区域工作的协调，处理突发事件并拍摄活动照片。

展板（KT板）：8块（公司介绍1块、公司荣誉1块、公司认证1块、促销信息2块、实景照片3块）。其中，公司介绍1块、公司荣誉1块、公司认证1块、促销信息1块各放于促销礼品堆头处，产品堆头帐篷（3.4.5.6共4个帐篷）前放促销信息1块，实景照片3张展板。展板规格为：80\*120cm

帐篷内悬挂雷士公司通用版吊旗，并有灯光照明辅助。1.2.7.8号帐篷和3.4.5.6号帐篷内侧各悬挂横幅6M长内容为：雷士照明————专卖店大型促销送礼活动。每两个帐篷内各准备钥匙扣30个，指甲套装20个，环保购物袋20个，图册40本。对于购买意向强烈的客户可在留下联系方式后送小礼品1个。

活动准备：

1)

场地准备

2)

电影放映公司及影片的确定（以最近热播大片为主）

3)

宣传准备：提前一周打视频广告和户外广告进行告知，并介绍促销活动信息，播放电影当天再进行一次告知。由宣传人员5人在城市五个方向进行扎点宣传，告知电影播放时间。

4)

物料准备：帐篷8—10顶，太阳伞20--30把，主要用于应对突发事件。条幅一个（内容：雷士照明惠民众，公益电影下乡行），宣传单页300份。

活动实施

1)

下午5:30分到达放映现场进行现场布置

2)

宣传人员进行现场单页发放并进行促销信息传达店面地址告知等接待。

3)

电影播放期间插播雷士宣传片及本次促销信息，专卖店地址告知等，分别在影片播放前、中、后进行插播，以前、中为重点。

4)

现场人员各尽其责，直至活动结束。

5、路演

路演现场图

人员准备：

总指挥1人负责活动的所有计划于执行

1)

现场维护1人负责路演现场的把握与突发事件的处理，在互动中如果没有人参与要起带头互动作用。

2)

堆头促销6人负责推头的展示与销售同时对路过的人做产品解说与传单的发放，在促销中交易后对顾客说明到礼品发放处领取礼品。

3)

现场单页发放人负责路演与促销现场单页的发放与讲解产品知识。

4)

舞台沟通1人负责与演出团队的沟通并及时传达出我方新的决定，同时在有奖问答中负责奖品的发放。

5)

礼品发放2人负责礼品的发放与看管好礼品，在一定情况下一个人机动。

6)

传单发放员8人负责在街道上发放传单（要求单页一定要有活动的时间地点内容）工作人员要到人多的地方发放，如有人有购买的欲望工作人员要负责带到促销现场洽谈。

7)

礼品发放看管3人负责看管赠品与礼品的看管与发放（注：赠品发放区2人）

物资准备

1)

氢气球20个、4给放在舞台旁边、现场路边放6个、其余10个放在人员较多的地方（气球上要写\*\*公司祝贺雷士\*\*店开业大吉）

2)

横幅8——10条堆头现场2条、路演舞台一条、大街上5——7条（活动内容）。

3)

展板13个现场堆头6个（两边给方3个分别写上照明小知识与雷士公益活动的广告）另7个放在路口（写上这次活动的内容与奖项）

4)

帐篷8顶放两个堆头促销铲品（注：放两边每边4顶、产品更具当地情况定）

5)

太阳伞8个每边4个一边放小礼品一边是赠品展示区。

6)

充气拱门一个、演员休息车一辆。

7)

宣传车一辆要提前两天宣传、直到活动结束再停。

8)

小礼品依据当时的情况定（如冬天是手套

夏天时扇子）另有一些是单位的(如：指甲剪套装、LED等、与钥匙扣等)注小礼品要在当天促销中成交的人都有、另要对参与互动的观众另外给予一定的奖励。

活动内容：

1)

活动期间全场产品7折（特价除外）如现在不装交200元押金在2个月内都可享受7折

2)

活动期间凡是在本店购买产品者都有小礼品相赠。

3)

活动期间购买雷士产品15000送价值2025元的电动车一台（限5人）

4)

购买雷士产品10000元送价值1000元洗衣机一台（限10人）

5)

购买雷士产品8000元送价值500元的电压力锅一台（限13人）

6)

购买雷士产品5000元送价值300元的台灯一台（限18人）

7)

购买雷士产品1000元以上送价值150元的手机充值卡一张或返现100元（不限人数活动结束为止）

活动注意事项

1)

所有奖品都要在活动当天发放，在领取奖品时要有礼品礼炮与鞭炮齐响。吸引路人驻足（注：礼炮与鞭炮只在发放电动车的时候放）

2)

活动期间所有工作人员尽职尽责（统一工服）所有人员到活动结束的时候统一收回物资并在确定没有落下物资的时候统一撤离现场，总指挥必须在现场直至活动结束。

6、本次推广注意事项：

1）

经销商一定要做好推广前3天的活动造势及前期各项事宜落实到位（专卖店氛围的营造、车体市内的游行宣传或在主街道悬挂横幅、推广场地落实、电影公司确定、单页填写完毕等）

2）

本次整体推广时间为7天，第一天终端形象生动化布置及整体推广各项事项沟通落实到位。第二天~第五天做小区推广。第六天做城市广场推广和路演，第七天白天城市广场推广，晚上电影下乡。经销商店内促销持续时间为10-15天。

3）

活动前3天的造势，租用1－3辆车队，宣传车用喷绘进行包装，在市内巡回宣传，在主街道悬挂横幅。运营中心提供3－4人进行协助，经销商需抽调3－5人协助推广，推广期间所有人员统一着装（雷士T恤衫）

4）

运营中心负责推广物料（拱门1个、帐篷4个、太阳伞15把、T恤衫5件、小礼品100个、8.2×3.5M喷绘背景1个、海报4张、DM单页3000张）的发放，海报和DM单页统一制作，费用（收取成本费）从经销商货款中扣除。经销商准备促销礼品的（最低配置每样礼品各5个）购买，路演抽奖箱制作，店门口横幅、推广现场帐篷上面的横幅、小区窗户上的横幅、巡回车上的喷绘（运营中心下发制作版本）等物料的制作。

5）

经销商活动前3天将演出公司、电影公司、推广场地（路演场地、放映场地、小区或城市广场场地等）落实到位，此项工作可让区域经理协助完成。

6）

经销商做好促销期间畅销品安全库存的配置。

此费用由经销商先垫付，经销商按照要求提供合格的报销资料，经运营中心审核合格后进行冲帐。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！