

采购需求

（一）场次

全年完成不少于 200 场体彩文化沙龙（每场参与人数不少于 15 人），保证全省 17 个地市均有覆盖。

（二）邀约

1、供应商负责全省 200 场中不少于 40%的场次的邀约工作，邀约对象必须为单位、团体等，不允许邀约散户。以“进高校、进园区、进商圈、进写字楼”为目标，邀约对象可按类型形成系列，必须完成系列邀约的行业有高校、机关事业单位、银行。

2、供应商服务期内需邀约行业 KOL、网红明星参与体彩文化沙龙活动，邀约次数不少于 10 次。

（三）业务培训

1、供应商须对分中心沙龙讲师进行演讲能力等方面的培训，开展不少于 5 次培训，其中至少一次线下培训。培训内容包括演讲的技巧、责任彩票的理解、体彩品牌形象传播的技巧。

2、对门店代销者进行客群维护等方面的培训，开展不少于 10 次线上培训。供应商应选用彩票行业专家对网点代销者进行培训，包括客群的拉新、促活、留存转化，提高客群用户的粘性与忠诚度，彩票的投注技巧、选号杀号等。

（四）创作设计

1、供应商需制作满足体彩沙龙文化主题的创作设计，涵盖体彩责任彩票形象传播与体彩新用户拉新主题，创作风格调性迎合听众口味，具体工作包括但不限于体彩文化沙龙讲稿、制作沙龙演示 PPT、录制演示视频等，根据时事热点进行更新。

2、供应商围绕沙龙主题设计制作沙龙相关物料（电子邀请函、主题海报及展架等），要求主题明确、设计感强、富有创意。

（五）现场执行

根据分中心、合作方、受邀客户的需求，供应商须负责沙龙场地的协调及布置，利用各

类宣传物料体现体彩元素，重点突出文化氛围提供投影、音箱、电脑等宣讲所需的电子设备，并做好调试工作，现场提供茶水、小食、水果等茶歇，提供用于赠予、体验的各玩法彩票及互动环节所需的奖品。

（六）媒体宣传

1、协助沙龙指导小组及各分中心做好稿件、拍摄等宣传工作。

2、活动需要与媒体结合，通过沙龙活动进行品牌拉新及公益宣传，并通过网络、新媒体等媒体进行推广宣传和引流，以扩大沙龙活动影响力。供应商需利用自有主流合作媒体对体彩文化沙龙活动进行曝光。

（七）其他

安排专人负责日常统计、审批、报送、资料收集工作，做到准确、及时，制作沙龙月报、半年报、年报，报告内容包括但不限于优秀沙龙案例分享、客户画像、客户留存转化率、下一阶段工作开展计划等。

（八）结算

供应商负责沙龙上述需求所产生各类费用的结算工作，其中现场赠票不能提供发票，可根据实际出票金额将费用直接汇入出票门店的佣金卡。

付款方式：签订合同后直接支付 90%，完成项目验收后再支付剩下的 10%。

（九）服务团队

供应商应组建专业的体彩文化沙龙项目团队，团队人数不少于 10 人，其中团队团队总负责人及相关业务负责人不少于 5 年彩票行业从业经验；项目团队组织架构合理，需满足项目所包含的服务内容，熟悉彩票游戏各种玩法、能撰写体彩品牌宣传演讲稿、进行彩票相关业务培训、现场执行并摄影录制、物料设计创作、活动媒体宣传等。供应商需提供团队人员社保证明以及相关简历。

