

参赛模板



CHINA 2017
JUN 7 · SHANGHAI

cei campaign

早鸟参赛截止日期：2017年3月31日

最终参赛截止日期：2017年4月14日

卓越成就大奖

请参考参赛指南中的更多格式细节，了解如何提交您的参赛作品和其他相应的支持材料。所有报名卓越成就大奖的参赛作品，必须遵循此参赛模板，提交篇幅不能超过2页单面A4纸，字或PDF格式。每个参赛作品必须附有单独的模板表单，并清楚地标记所选的类别。

联系方式 (提名)

名： _____

姓： _____

国家/地区： _____

公司： _____

代理公司网络 (如适用)： _____

职称： _____

工作电邮： _____

电话号码： _____

手机号码： _____

地址： _____

活动供应商奖

我们将向各行业中杰出的B2B活动授予5项活动供应商大奖。

第1部分：类别

- ES01.最佳会议场地
- ES02.最佳商务活动城市酒店
- ES03.最佳商务活动度假酒店
- ES04.最佳新活动场地
- ES05.最佳商务活动独特场地（非酒店）

第2部分：场地概况(30%)

请提供您场地的简要概况，包括地址、平方米数和容量。

第3部分：2016/2017 成果 (35%)

展示您企业去年取得的成功，包括现有客户的回头业务和新业务详情。请详细介绍您场地承办的活动次数以及场地同去年相比的财务业绩表现。

第4部分：案例分析 (35%)

请提供去年您主办的两个活动案例。详细介绍场地如何同客户合作，确保符合客户的商业目标。客户有无任何不寻常的要求？如果有，您的团队是如何满足这些要求的？您提供了任何补充服务吗？请包括客户证明书以及任何您能获得的有关活动后分析和定性反馈的数据。每份案例分析篇幅不应超过1张A4纸。

活动代理商奖

各行业杰出的活动代理商将获得17项活动类大奖。

第1部分：类别

- EA01.最佳目的地营销企业
- EA02.最佳产品上市推广
- EA03.最佳现场活动
- EA04.最佳企业活动
- EA05.最佳商业展示/展览
- EA06.最佳影响者运用
- EA07.最佳创意活动
- EA08.最佳体验营销活动
- EA09.最佳会议活动
- EA10.最佳品牌活化活动
- EA11.最佳活动技术/社交媒体应用
- EA12.可持续大奖
- EA13.最佳激励活动
- EA14.最佳商业解决方案
- EA15.最佳海外目的地
- EA16.最佳户外场地
- EA17.最佳户外运动活动

第2部分：目标 (20%)

概述企业面临的业务挑战及为什么举办活动是克服挑战的最佳解决方案。客户举办活动的核心目标是什么？请包括已开展的活动前调研细节。

第3部分：回顾 (25%)

您主办活动时面临的主要挑战是什么？您是如何克服的？这包括后勤挑战、不可预见的情况，如目的地或场地问题以及保密相关的挑战。

第4部分：案例分析 (30%)

请明确概述您推出的活动，包括活动创意、内容、场地、目的地、后勤，聚焦如何为了满足客户业务挑战，制定特定的解决方案，克服挑战。请包括活动前和活动后的战略，运用的社交媒体和技术的详情。

第5部分：成果 (25%)

请包括客户对活动的证明及任何您能获得的有关活动后分析和定性反馈的数据。该活动如何有助于实现业务挑战？评委将寻找既有创意又具有切实投资回报率的参赛作品。

各行业中杰出的B2B活动将获得8项大奖。

第1部分：类别

- IS01.最佳汽车类奖
- IS02.最佳商业活动奖
- IS03.最佳技术类奖
- IS04.最佳医药类奖
- IS05.最佳保健和美容类奖
- IS06.最佳零售类奖
- IS07.最佳食品及饮料类奖
- IS08.最佳奢侈品和时尚类奖

第2部分：核心目标 (15%)

请包括办公室地址、员工人数、为客户举办的活动数量。

第3部分：挑战 (25%)

为什么2016/2017年是代理商的大年？什么样独特的销售主张或新的创新使得您在行业中脱颖而出？细节包括您去年赢得的新客户或从现有客户中获得的回头业务（此信息将予以保密）。请包括客户证明。

第4部分：案例分析 (30%)

请包括代理商旗下两处不同办公室为客户开展的2场简短的B2B活动案例分析。请描述每场活动的目标、实施情况和成果/投资回报率。

第5部分：成果 (30%)

请包括客户对活动的证明及任何您能获得的有关活动后分析和定性反馈的数据。该活动如何有助于应对业务挑战？评委将寻找既有创意又具有切实投资回报率的参赛作品。

5项人物及团队大奖将颁发给在各类别中取得杰出成就的人物/团队。

报名人物类书面参赛作品

2页参赛作品按以下副标题划分：

- 候选人生平/个人简历
- 参赛期内的目标和挑战
- 参赛期内获得的成就
- 活动参与度

*认可材料：所有的参赛作品必须得到您所在代理商或公司资深管理层成员的认可，不能由提交参赛作品的本人认可。

支持材料

参赛者可以在支持材料中包含客户或雇主的证明，媒体报道和工作成果小样。

人物类奖

□ P01.年度活动人物

第1部分：目标的达成 (25%)

制定的目标是什么？您是如何完成或超越目标的？

第2部分：业务拓展（参赛期限内）(25%)

请提供以下细节：您现在服务的客户，新赢得的业务并举例个人是如何为客户和代理商做出贡献的。

第3部分：策略及技能 (25%)

请展示您对核心业务问题的洞察及这与后续开发的营销和传播战略的相关性。

第4部分：创新 (25%)

请举例说明，您为解决问题采取的措施和您在推出和/或开发推动成果之创意解决方面的能力。

□ P02.旭日之星

第1部分：参赛期限内取得的成就 (80%)

评委将寻找候选人在工作范围内取得杰出成就的证明；候选人是如何展现创意，为成果做贡献的。

第2部分：工作外成就，包括对慈善、行业的贡献 (20%)

个人在行业方面所作贡献的细节

团队奖

□ P03.年度活动团队（代理商）

□ P04.年度活动团队（企业内部）

第1部分：团队专业技能概述 (20%)

请举例说明，您的团队如何一起协作，开展某一特定任务的。

第2部分：目标的达成 (30%)

您制定了什么目标？您是如何完成或超越目标的？请提供您的团队如何引领新业务拓展，做出了哪些举措？并最终为代理商的成功和财务增长做出了贡献。

第3部分：新业务取得的成功 (30%)

- 请详细阐述团队成功竞标新业务的故事，包括他们参与的新业务（新业务数量，转化率），采取的战略，创新等等。
- 请提供2份实例或案例分析，以证明团队的战略技能和成功。须提供客户证明作为支持材料。每份案例分析的篇幅不应超过1张A4纸。

第4部分：客户保持和增长 (20%)

请提供包括您现在服务的客户，客户保持的数量及您为代理商和客户带来的收入回报证明等细节。

□ P05.顶级大奖

第1部分：目标、策略和成就 (35%)

- 代理商在参赛期内的愿景和目标
- 策略是什么？有无对其构成影响的市场或其他条件？
- 描述代理商是如何完成目标的，请举例并提供您取得的成功和成就的证明。

第2部分：创新及新举措 (35%)

- 描述您的代理商在参赛期间使用的创新方式。
- 描述您所在的代理商网络在参赛期间引入的新举措（包括新工具、技能、功能等等）。这将引领行业发展，并提供证据证明它们对作品、质量和业务成果带来的影响。

第3部分：作品及认可 (30%)

- 由代理商网络推出的最佳作品之精彩集锦
- 作品在参赛期间主要获得的全球和地区大奖（包括创意和效果大奖）每份案例分析不能超过1张A4纸。



CHINA 2017
JUN 7 · SHANGHAI

卓越成就大奖

Haymarket Media Limited

香港鲗鱼涌英皇道1067号仁孚工业大厦10楼

Tel: +852 3175 1993