

2026 年度 VIP 客戶感謝祭活動企劃書

「鼎盛尊榮-共創無限」

主辦單位：市場行銷部

協辦單位：客戶服務部、公共關係組

提報對象：總經理室

報告日期：2026 年 9 月 15 日

機密等級：內部機密(InternalConfidential)

目錄

一、	執行摘要	1
二、	活動背景與目的	2
1.	市場環境分析	2
2.	核心活動目的	2
三、	目標客群與市場定位	3
1.	VIP 客戶篩選機制	3
2.	客戶群體特徵分析	3
四、	活動主題與視覺概念	4
1.	核心主題：「鼎盛尊榮・共創無限」	4
2.	視覺設計規範	4
五、	活動時程規劃	5
1.	活動基本資訊摘要	5
2.	現場細部流程表	5
六、	趨勢沙龍主講人簡介	6
1.	邀請主講人背景	6
2.	演講主題大綱	6
七、	現場互動與會場配置	7
1.	迎賓與互動專區	7
2.	一對一專屬服務桌	7
八、	行銷推廣與邀請策略	8
1.	合併列印邀請信發送	8

2.	報名確認表防呆設計	8
九、	專案預算編列	9
十、	風險管理與應變預案	10
	突發狀況與應變措施	10
十一、	專案籌備時程表	11
	階段性里程碑	11
十二、	執行團隊架構與職掌分配.....	12
	專案組織架構	12
十三、	預期效益與成果評估.....	13
1.	量化指標	13
2.	質化效益	13
3.	附錄說明	13

一、 執行摘要

隨著公司在 2026 年度的卓越成長，我們深知這一切成果皆源於全體客戶的鼎力支持與信任。為了表達我們最誠摯的謝意，並進一步鞏固與核心客群的長期合作關係，市場行銷部特別規劃舉辦「2026 年度 VIP 客戶感謝祭活動」。

本次活動以「鼎盛尊榮・共創無限」為主題，專門邀請年度累計消費金額達 10 萬元以上之北部核心 VIP 客戶。我們將透過精緻的五星級實體饗宴、專屬的產業趨勢沙龍，以及一對一的專屬顧問互動，為客戶創造無可取代的極致品牌體驗。

本案預計邀請 100 位貴賓共襄盛舉，期盼透過此高規格的社交場合，深化客戶黏著度、提升 LTV (客戶終身價值)，並為下半年度的續約與加購方案奠定堅實的基礎。

二、 活動背景與目的

1. 市場環境分析

在當前競爭激烈的市場環境中，獲取新客戶的成本已比維護既有客戶高出 5 至 25 倍。根據客服部 2025 年的客戶流失率調查，高價值客戶（年消費 10 萬以上）的續約率每提升 5%，公司的整體利潤將可增加 25%至 95%。因此，針對核心 VIP 客戶進行精準的關係維護，是今年度最核心的行銷策略。

2. 核心活動目的

本次 VIP 感謝祭活動旨在達成以下三大核心目標：

傳遞感恩價值：藉由高規格禮遇，向年度高貢獻度客戶致敬，強化情感連結。

深化夥伴關係：提供產業領先趨勢報告，展現本公司的專業實力，建立「共同成長」的夥伴共識。

促進二次轉化：藉由現場專屬顧問的溫暖互動，低調推廣全新升級版方案，創造潛在商機。

三、 目標客群與市場定位

1. VIP 客戶篩選機制

我們利用 Excel 數據庫對 2026 年度的銷售數據進行了深度清洗與篩選。本次受邀的貴賓必須同時滿足以下三大核心條件：

身份別：必須是經由系統判別並貼上「VIP」標籤之核心客戶。

地區限制：考量實體活動舉辦地，首波邀請名單以「北部地區（北北基桃）」為主。

消費門檻：2026 年度累計消費金額達新台幣 100,000 元（含）以上。

2. 客戶群體特徵分析

根據樞紐分析顯示，此群體多為企業中高階主管、採購決策者或自營商。他們在決策時最看重「高效率的售後服務」、「專屬的定制化方案」以及「同行業間的商務人脈拓展」。因此，活動設計將跳脫傳統的單向簡報，全面改為互動式沙龍與自由交流茶會。

四、 活動主題與視覺概念

1. 核心主題：「鼎盛尊榮・共創無限」

「鼎盛」代表客戶與本公司共同迎來的事業高峰與繁榮期；「尊榮」展現我們給予客戶無微不至的頂級服務態度；「共創無限」則象徵雙方在未來的商務旅程中，將持續攜手開創無限可能。

2. 視覺設計規範

主色調：選用「皇家古典金(RoyalGold)」與「沉穩科技藍(ClassicNavyBlue)」，前者展現尊貴與感謝，後者代表專業與科技感。

字體規範：標準繁體中文使用「微軟正黑體」，強調俐落與現代感；英文及數字則採用「Arial」或「Calibri」。

現場氛圍：採溫暖黃光搭配高雅花藝，入口處設置專屬主視覺背板，提供賓客拍照留念並打卡分享。

五、 活動時程規劃

1. 活動基本資訊摘要

活動日期： 2026 年 11 月 15 日(星期六)

活動時間： 14:00-17:00(13:30 開放貴賓報到)

活動地點： 台北信義艾美酒店 3 樓宴會廳

預估出席人數： 100 人 (含 VIP 客戶與我方工作人員)

2. 現場細部流程表

13:30-14:00(30Mins)	貴賓報到、紅毯迎賓、主視覺背板簽名拍照
14:00-14:15(15Mins)	感謝祭揭幕、總經理開場致致歡迎詞
14:15-15:00(45Mins)	2026-2027產業前瞻趨勢專題分享
15:00-15:30(30Mins)	頂級英式下午茶饗宴、專屬商務交流時間
15:30-16:30(60Mins)	驚喜抽獎活動、一對一專屬顧問感心互動
16:30-17:00(30Mins)	感謝大合照、致贈特製伴手禮、貴賓賦歸

六、趨勢沙龍主講人簡介

1. 邀請主講人背景

為確保活動含金量，我們特別邀請了亞太產業趨勢研究院的首席分析師——林宏毅博士。林博士在數位轉型與企業永續經營（ESG）領域擁有超過 20 年的輔導經驗，曾任多間跨國科技企業的戰略顧問。

2. 演講主題大綱

主題：【2027 企業生存新戰略：AI 賦能與永續升級】

重點摘要：

- 剖析最新生成式 AI 工具如何深度改變企業運營架構。
- 探討中小企業如何在全球供應鏈低碳轉型中找到破局點。
- 提供與會企業實務、可落地的轉型實操案例分享。
- 開放現場 VIP 進行 Q&A 互動問答，直接為客戶解惑。

七、 現場互動與會場配置

1. 迎賓與互動專區

會場外廊將設置「時光廊道特展」，展示本公司與核心客戶多年來合作的里程碑與溫馨照片。同時，現場設有互動式電子簽到系統，貴賓簽名後，簽名將即時投影至會場大螢幕上，創造科技感與尊榮感。

2. 一對一專屬服務桌

為使客戶備感尊榮，宴會廳兩側將設立 10 個「專屬服務諮詢桌」。在下午茶交流時間，各客戶的專屬業務人員將主動遞上茶點，並針對客戶在 Excel 數據魔法階段查閱出的業務痛點，提供一對一的深度解答。

八、行銷推廣與邀請策略

1. 合併列印邀請信發送

為避免給客戶「群發冷冰冰廣告信」的負面感受，我們將使用 Word 的合併列印神技。透過讀取 Excel 中整理好的 100 筆精準 VIP 清單，系統將自動為每一位貴賓生成高度個人化的邀請函，內容包含其個人姓名、專屬業務經理名字及其聯絡電話。

2. 報名確認表防呆設計

隨邀請函附上的「出席意願確認表」，將使用開發人員工具製作。表單中鎖定所有標題文字與格式，僅開放「姓名填寫」、「飲食習慣下拉選單（包含：葷食、全素等）」及「人數選擇」等控制項。如此一來，既能收集完整格式的數據，又能徹底防止客戶誤刪表單格式，達到完美的防呆效果。

九、 專案預算編列

以下為本次活動之初步預算估算表，所有費用均以新台幣(TWD)計算：

項目類別	預算明細說明	數量單位	估算單價	項目小計	備註說明
場地租借費	台北信義艾美酒店 3F 宴會廳	1 場	80,000	80,000	含舞台、基礎燈光音響
精緻下午茶	頂級特製五星級雙層下午茶餐點	100 份	1,200	120,000	含素食與特殊飲食調配
專屬伴手禮	特製客製化皮革紀念禮盒與感謝卡	100 份	2,000	200,000	含主視覺包裝與雷雕雷射
大師講師費	外部專家專題沙龍演講與鐘點	1 案	20,000	20,000	包含交通往返車馬費
現場視覺設計	入口背板佈置、簽到牆、花藝	1 案	50,000	50,000	委託外部公關廠商執行
公關宣傳與印刷	個人化紙本邀請函、數位表單建置	1 案	10,000	10,000	內部設計，外部輸出印刷
備用雜支基金	現場突發狀況、追加茶水與道具	1 案	20,000	20,000	實支實付，未用退回
總計費用	預估總支出成本金額			500,000	全案核銷上限為 520,000 元

十、 風險管理與應變預案

突發狀況與應變措施

大型活動現場常有不可控因素，本團隊針對可能發生的三大風險，制定了以下防範與解決策略：

客戶出席率低於預期：

預防機制：活動前 14 天發送邀請函，活動前 7 天、3 天進行電話二次確認。

應變措施：若報名人數未滿 80 人，將啟動第二波候補名單（開放備用名單 VIP 客戶）。

現場設備（音響、投影）故障：

預防機制：活動當天上午 10:00 進行至少兩次完整系統彩排。

應變措施：備妥備用筆記型電腦與無線投影設備，並安排飯店飯店工程師全程在場待命。

食物過敏與特殊飲食爭議：

預防機制：於電子報名表單強制要求勾選飲食習慣。

應變措施：現場多準備 10 份全素與無麩質餐點，以備臨時更改需求之客戶。

十一、 專案籌備時程表

階段性里程碑

本次活動籌備期共計 5 個月，分為四個核心工作階段：

籌備 階段	核心工作內容	主責單位	預定完成 日期	檢核指標
階段一 規劃	企劃書呈報核准 預算編列審查	市場行銷部	07 月 15 日	總經理核准簽呈
階段二 籌備	VIP 名單篩選 邀請函與表單設計	客服部 行銷部	08 月 30 日	名單確認與表單測試
階段三 執行	寄發邀請 場地彩排 現場執行	公共關係組	11 月 14 日	報到率達 90%以上
階段四 結案	客戶滿意度分析 結案效益評估	市場行銷部	11 月 30 日	結案報告呈送

十二、 執行團隊架構與職掌分配

專案組織架構

為確保全案順利推進，特成立「2026VIP 感謝祭專案工作小組」，成員與分工如下：

專案總召集人（行銷部經理）	負責全案進度監控、跨部門協調與預算最終審查。
現場執行組（公共關係組長）	負責艾美酒店場地對接、硬體彩排、動線指引與主持。
VIP聯絡組（客服部全體專員）	負責利用Excel清單查閱VIP資料、一對一發送個人化邀請，並確認出席人數。
財務核銷組（行銷部行政）	負責合約擬定、報價單簽核及後期所有款項核銷。

十三、 預期效益與成果評估

1. 量化指標

客戶報到出席率：預期邀請 100 位，實際出席人數目標達 90 人 (90%以上)。

客戶滿意度：活動後回收之數位問卷滿意度，平均得分達 4.8 顆星 (滿分 5 顆星)。

業務轉換率：在活動結束後 30 天內，與會 VIP 客戶的下一年度續約或增購詢問度提升 15%。

2. 質化效益

樹立極具質感的品牌形象，加深高淨值客戶對公司服務的信賴與尊榮感。

提供企業客戶之間的跨業商務社交平台，無形中為客戶創造額外的人脈價值。

3. 附錄說明

附錄一：2026 年度 VIP 篩選 Excel 數據標準 (請見課堂 Excel 實作素材)。

附錄二：VIP 客戶出席確認表 (請見課堂電子表單控制項素材)。