# 2023金投赏创意领袖峰会参会申请

|  |
| --- |
| **公司信息** |
| 公司名称 |  |
| 成立时间 |  |
| 员工规模 |  |
| 公司类型 | □代理公司 □媒体公司 □品牌企业 □其他（ 请备注 ） |
| 企业介绍 |  |

|  |
| --- |
| **合作意向** |
| 峰会主题方向 | （可列3个以内的方向） |
| 主讲嘉宾 | （公司高层） |
| 其他可能拟邀嘉宾 | （5名以内） |
| 对接团队 | （未来负责对接金投赏峰会项目的团队构成） |
| 拟购金投赏创意节门票数量 | □60张 □80张 □100张  |
| 上年度营业规模 | (品牌企业则提供上年度营销预算) |

**申请联系人：**

**手机：**

**邮箱：**

**备注**

1. 2023年金投赏创意领袖峰会合作伙伴申请于2022年9月1日启动， 2022年10月31日申请截止；2022年11月15日金投赏组委会将公布合作伙伴申请结果，并邀请合作伙伴现场抽签决定议程
2. 接受申请并不意味确认合作， 金投赏组委会将通过标准流程审定申请者资格，并从所有申请者中选择最终合作伙伴
3. 申请公司加分项
	1. 优先选择在市场规模和收入位列所在行业前三的公司
	2. 优先选择获得过金投赏奖项的公司
	3. 优先选择公司高层曾担任过金投赏评委的公司
4. 填写完成后，请发邮件至：roifestival@roifestival.com。

# 2023金投赏创意领袖峰会合作方案及支持标准

## 1、峰会席位安排

|  |
| --- |
| 2023.10.10-13  |
|  | 10月10日 | 10月11日 | 10月12日 | 10月13日 |
| 8:45-9:05 | A1 | A2 | A3 | A4 |
| 9:10-9:50 | B1 | B2 | B3 | B4 |
| 9:55-10:35 | B5 | B6 | B7 | B8 |
| 10:40-11:20 | B9 | B10 | B11 | B12 |
| 11:25-12:05 | B13 | B14 | B15 | B16 |
| 12:10-12:30 | C1 | C2 | C3 | C4 |
| 午间茶歇 |
| 13:15-13:35 | C5 | C6 | C7 | C8 |
| 13:40-14:20 | B17 | B18 | B19 | B20 |
| 14:25-15:05 | B21 | B22 | B23 | B24 |
| 15:10-15:50 | B25 | B26 | B27 | B28 |
| 15:55-16:35 | B29 | B30 | B31 | B32 |
| 16:40-17:20 | B33 | B34 | B35 | B36 |
| 17:25-18:05 | B37 | B38 | B39 | B40 |
| 18:10-18:30 | C9 | C10 | C11 | C12 |

备注：

专场演讲(A, C) 时长20分钟，论坛(B)时长40分钟， 每天14场（上午6场， 下午8场）共56场；

三种类型的合作形式有所不同，具体以后表为准；

## 2、2023金投赏创意领袖峰会合作形式明细

**A类-----20分钟，金投赏理事会专场，不对外开放**

|  |
| --- |
| **B类**—**40分钟 对代理公司、媒体公司开放申请，基准价格标准** |
| 金额（万元） | 3-连续合作客户 | 2-既有合作客户 | 1-新客户 |
| **方案1** | 40 | 45 | 55 |
| 100位嘉宾注册（50张4日票+50张单日票） |
| **方案2** | 35 | 40 | 50 |
| 80位嘉宾注册（40张4日票+40张单日票） |
| **方案3** | 30 | 35 | 45 |
| 60位嘉宾注册（30张4日票+30张单日票） |

注： 客户类型定义如下

**1-新客户**：

从未有过合作的客户；

**2-既有合作客户**：

上一年度未参加峰会合作，但曾经参加峰会合作的客户；

上一年度参加峰会合作，但过往峰会合作次数小于3次；

以上两种情况都将被视作“2-既有合作客户”

**3-连续合作客户**：

在上一年度参与峰会专场合作，且过往峰会专场合作次数大于或等于3次；

**C类——20分钟，金投赏品牌专场（仅对品牌方开放免费申请，优先接受金投赏评委所属公司申请）**

备注：

金投赏每年都邀请PwC来进行第三方公证，组委会承诺我们对待所有的合作伙伴都是公平公正的，我们欢迎所有合作伙伴选择最适合它的模式与我们双赢合作，同时我们郑重声明我们希望支持的费用是透明和公正的，不会因为任何原因有任何折扣，并欢迎大家监督。

关于大家提到为何新邀请的合作伙伴的费用要高的原因，成功举行一次在金投赏上的演讲，需要前期作大量准备工作，作为一个新加入的合作伙伴，组委会需要花费更多的时间来进行沟通和培训，同时对于长期合作的伙伴，我们之间的互相互动和磨合将更为节省时间增加效

率，因此组委会以此为标准，在第六届金投赏开始，公平的制订了此规则。

## 3、峰会合作早鸟优惠方案

组委会欢迎合作伙伴尽快完成合约签署工作。 为感谢伙伴的配合，对于指定日期前（2023年6月30日）完成签约的客户， 组委会将给予合作金额的早鸟优惠。具体方案如下

金额基数以“2、2023金投赏创意领袖峰会合作形式明细”中对应项目为准；

签约时间，以合同完成用印（包含电子签）时间为准；

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **签约时间** | **2023/3/31前** | **2023/4/1~/6/30** | **2023/6/30之后** |
| **总费用** | 90% | 95% | 100% |

i.e. 如一**连续合作客户**选择方案3，即60张门票方案，原始价格为30万，其签约时间为3月15日， 则最终签约价格为：300,000\***90%**= 270,000

又如， 一**新客户**选择方案2，即80张门票方案，原始价格为50万，其签约时间为4月5日,则最终签约价格为： 500,000\***95%**=475,000