

BigSeller马来西亚大卖家峰会活动方案

1. 峰会概述

1.1 峰会名称

BigSeller马来西亚大卖家峰会

1.2 峰会主题

赋能马来西亚电商卖家，共创跨境增长新机遇

1.3 峰会目标

- 提升参会各展商和合作伙伴在马来西亚电商市场的品牌知名度和影响力。
- 为马来西亚电商卖家提供行业洞察、解决方案和成功案例，解决其在运营中遇到的痛点。
- 促进电商行业内的交流与合作，搭建卖家、平台、服务商之间的桥梁。
- 吸引潜在客户，扩大各展商和合作伙伴在内在马来西亚的市场份额。

1.4 目标受众

- 马来西亚电商平台卖家（Shopee, Lazada, TikTok Shop等）。
- 希望拓展马来西亚市场的跨境电商卖家。
- 电商行业服务商、物流公司、支付机构等。
- 对电商行业感兴趣的企业和个人。

1.5 峰会规模与地点

- 规模：500人
- 地点：马来西亚吉隆坡万丽酒店

1.6 峰会时间

- 日期：20257月底（最晚8月1号或者2号）
- 时间：下午1:30 - 晚上6:00

2. 峰会议程设计

2.1 议程概览

时间段	内容	形式	备注
13:00 - 13:30	签到入场		嘉宾入场, 领取资料, 自由交流
13:30 - 13:45	开幕致辞	主办方领导致辞	介绍峰会背景、目标及愿景
13:45 - 14:15	主题演讲一	BigSeller	BigSeller如何赋能卖家解决运营痛点
14:15-14:45	主题演讲二	平台高管 (TikTok)	
14:45-15:15	主题演讲三	平台高管 (Shopee)	
15:15 - 15:30	茶歇与自由交流		展位参观, 商务洽谈, 茶点供应
15:30 - 16:00	主题演讲四	平台高管 (Lazada)	
16:00 - 16:30	主题演讲五	行业专家	
16:30 - 17:00	主题演讲六	行业专家/成功卖家/服务商代表	
17:00-17:15	总结致辞与抽奖	主办方领导致辞	感谢嘉宾, 展望未来, 幸运抽奖
17:10	峰会结束, 自由离场, 交流, 合影		

3. 峰会宣传与推广

- **宣传推广：**

- BigSeller官网、社交媒体（Facebook, Instagram, LinkedIn等）发布峰会信息。
- 与马来西亚当地知名电商媒体、行业KOL合作进行宣传。
- 通过邮件营销、短信通知等方式触达现有用户和潜在客户。
- 与当地商会、电商协会合作，共同推广。
- 和合作伙伴，国内的生态服务商一起推广。

4. 峰会现场执行

- **场地布置：**主会场、签到区、茶歇区、展位区等。
- **设备保障：**音响、投影、LED屏幕、网络、电源等。
- **人员安排：**会务组、接待组、技术支持组、媒体组、安保组等。
- **物料准备：**会议手册、胸牌、礼品、宣传品、指示牌等。

5. 峰会预算（略）

6. 峰会效果评估

- 参会人数与目标达成率。
- 参会者满意度调查。
- 媒体曝光量与品牌影响力提升。
- 潜在客户转化率与销售线索数量。
- 赞助商反馈与合作意向。