# 2025年会展策划方案(优秀15篇)

来源：网络 作者：繁花落寂 更新时间：2025-05-30

*方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅...*

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

**会展策划方案篇一**

绿色节能环保家电产品成为各家电卖场的.主打牌随着社会的发展和文明程度，“节约能源，保护环境”的观念已经深入人心，市场上各种节能环保的绿色家电产品竞相出现。随着能源问题的严峻化，节能成为发展经济的潮流。人们日常生活中电器是不可缺少的，节能电器的市场越来越大。节能环保之风在全球劲吹之时，越来越多应用新技术以突出节能、环保优势的家电产品正在走入市场。专家指出，节能环保是家电产品大势所趋，国内相关厂商应尽早布局，加快技术研发，在未来的绿色家电市场中谋得一席之地。普及率最广、使用率最高的家电产品，在全球能耗中处于举足轻重的地位，也是最有节能潜力的方向，因而，近年来，国家在政策上给予了一定的导向。节能标识制度实行后成果有目共睹。珍爱环境，节能排减已经成为家电产品，特别是平板电视发展的一大主题。预计，明年年初我国平板电视产品国际强制性能效标准—《平板电视能效限定值及能效等级》标准也有望实施。

另外一个不争的事实，在今年的金融海啸中，家电产品出口遭遇了前所未有的困难。然而，在这样一个经济萧条的背景下，我国节能家电产品的出口量却保持稳步上升。没有经过节能认证的产品，在绿色标准面前全部败下阵来。

对于家电企业而言，顺应全社会节能环保的大方向，才是企业生存的出路，也是体现一个企业社会责任感的重要方面。可以说，节能环保方向势在必行。

正文

1、宏观市场环境

（1）人口环境：我国是一个人口众多的国家，总人口达十三亿之多。人多意味着对家电的需求量大。

（2）经济环境：20xx年全球金融危机以来，世界各国的经济受到很大的影响，经济发展出现倒退现象。然而我国经济发展没有倒退，反而保持了良好的发展势头。

（3）技术环境：我国是一个发展中国家，科学技术发展还比较落后。但国家投入了大量的资金发展科技，并注重节能环保技术的提高。

（4）政治法律环境：中国是一个社会主义国家，拥有比较完善的社会主义经济政治体系，对节能环保系列的家电给予了政策上的大力支持。

（5）社会文化环境：随着社会经济政治和文化的发展，中国人们的环保节能意识逐步增强。

2、微观市场环境：我国的展馆虽然总面积在国际上排名稍微落后，但总体上已经形成一定的发展规模，办展设施也在逐步完善。我们的目标市场不仅放在国内，也包括国外的市场。在经济全球化的背景下，竞争也越来越激烈，各种服务商相继涌现。社会公众的消费水平不断提高。

3、市场环境评价

（1）内部优势：家电产品是中国目前阶段增长最快和最具国际竞争力的出口产品，并在一定程度上起着改善中国出口产品结构的作用。中国是一个资源丰富的国家，人口众多，对家电的需求量大，国内市场广阔，为中国家电业发展提供了得天独厚的条件。正是中国巨大的国内市场为中国的家电业提供了足够的发展空间，使其在发展初期有牢固的依托，不必一开始便在国际市场上面临比自己强大得多的竞争对手。中国家电产业，其自身已经建立起了相对稳定的抗风险能力。政府在政策上扶持、在方向上引导。我国家电行业已形成全国三大优势产业区。

（2）内部劣势：我国家电行业虽然已经取得了长足的发展，但仍存在一些突出问题。大多数企业在自主创新方面投入不足，核心技术和关键零部件研发能力不强，与世界家电强国相比存在一定差距；产品同质化现象比较突出，附加值低，高档次产品与国际一流企业相比竞争力较差；出口仍以定牌加工为主，在国际市场上缺乏具有较强影响力的品牌，营销渠道建设尚不完善；部分产品的节能和资源综合利用水平落后于发达国家。金融危机爆发以来，国际市场需求的大幅萎缩，导致我国家电行业长期存在的问题充分显现。还有我国的生产力比较落后，人们的总体生活水平不高。节能环保家电的成本较高，故而零售价也高，普通生活水平的人们消费不起。

（3）外部机会：经济全球化有利于中国家电业实现规模效益。经济全球化会加快各国市场与世界融合，从而使企业面对的不纯粹是自己一国或一个地方的市场。加入wto后，中国家电业面对的将是一个更为开放、统一、稳健的全球市场。挑战越大，便意味着机会越多，入世后的中国家电企业在面对巨大挑战的同时，也敲开了机会的大门。

（4）外部威胁：20xx年中国加入wto以后，既给中国的家电业带来了机遇，也使中国的家电也面临着巨大的威胁。尽管一些专家认为，目前国内家电格局已经形成，新品牌的进入短期内对市场冲击不大。但应该注意到，日本的索尼、德国的西门子、美国的史密斯等发达国家的家电品牌一直占据着国内高端市场。

1、打造中国第一个节能环保品牌家电展览。

2、展示国内各品牌家电先进节能环保产品。

3、在中国各地区推广使用环保节能家电，节约能源，提高人们的环保意识。

1、名称：国内环保节能家电展

2、地点：南宁国际会展中心

南宁国际会展中心由主建筑、会展广场、民歌广场、行政综楼等组成，其中主建筑总建筑面积为15.21万平方米，由会议、展览和大型宴会厅三部分组成。会议部分包括会议中心、多功能厅、办公场所等，拥有14个大小不同的会议厅（室），有功能齐全的声扩设备、10+1同声传译系统、电视会议系统、公共广播系统、安防系统、计算机网络系统、新闻中心等，能满足各种国内国际会议、商务谈判和学术报告的举行；多功能圆形大厅使用面积3000平方米，能容纳1500人，是举办大型会议、展览、宴会、文化活动等的理想场所。大型宴会厅由能容纳1000人同时就餐的大厅、34个包厢和明档区组成，装饰格调高雅，环境舒适，是举办各种宴会的理想之地。展览部分有两层展厅，共有15个不同规格的展厅（最大展厅8100平方米），展览面积达4.8万多平方米，可容纳3360个国际标准展位和300多个非标准展位。行政综合楼建筑面积1.58万平方米，由办公场所、多功能展厅、展具加工间、仓储等组成，同时配有可容300人的会议厅。主建筑展厅加上可搭建110个展位的多功能厅、可搭建203个展位的行政综合楼多功能展厅和集会广场，展览面积达8万多平方米。

此外，南宁国际会展中心还有用地面积3.56万平方米、可停放约1000辆小汽车的生态停车场以及占地面积256亩的民歌广场。民歌广场具有文化活动、展览、体育休闲功能，是一年一度南宁国际民歌艺术节的主会场，其主会场可容纳3.5万人。

3、办展机构

（1）主办单位：南宁市人民政府和国家有关部门及有关单位

（2）承办单位：南宁博盛展览有限公司

（3）协办单位：南宁环保节能中心

4、展品范围：节能环保家用制冷器具：冰箱、冷柜等；节能环保家用空调器具：节能环保家用清洁器具：洗衣机、干衣机、洗碗机、吸尘器、扫地机、擦鞋机、烫衣板、电驱蚊器、电熨斗、厕所除臭器等；节能环保厨卫电器设备：电热水器、排油烟机、电饭煲、电烤箱、微波炉、电磁炉、消毒碗柜、电煎锅、节能燃气灶等；节能环保浴室电器：电热水器、浴霸等；取暖电器：电暖器、电热毯、电热炉等；水处理电器：饮水机、净水器、直饮机、软水机等；居室空气调节电器：除湿机、加湿器、空气净化器、负氧离子发生器、小型氧气发生器等；节能环保家用视听产品：电视机（含液晶电视、等离子电视、背投电视、移动电视等）、家庭影院、投影机、组合音响等；绿色it产品；信息及技术服务：家电相关电子音像出版物、家电相关刊物、设计公司、认证机构等。

时间：20xx年10月1日至20xx年10月7日

频率：一年一次

规模：大中型

定位：推广中国节能环保品牌家电的使用

展会价格及初步预算方案：

收费标准：室内800元/平米，室外600元/平米

5、展会工作人员的分工计划：室内展厅50人、室外展厅50人、停车场20人、仓库20人、服务总站20人。

6、展会招展计划：

中国家电品牌排行榜：

7、展区安排：分为室内和室外展区。

8、展位划分：室内展厅划分为1000个展位，室外展区划分为500个展位。

9、招商计划：充分利用各种媒介，招揽会展产品提供商与会展服务提供商。

10、展会宣传推广计划

（1）专业媒体：中国能源网、北京节能环保网、节能与环保杂志、节能杂志、可再生能源杂志、节能工程杂志、新能源杂志、太阳能杂志、中国环境报等。

（2）大众媒体：中央电视台、广西电视台、中央人民广播电台、南宁市广播电台。

（3）展会网站：用心沟通，展商需求快速应答，及时全面报道展会进展。

（4）展会专刊：全面收录展商信息，完美展示展商风采。

（5）展会特刊：全力报道参展企业，重点发放有效客户。

11、展会筹备进度计划

会议时间：9月20日至10月7日。

布展时间：9月20日至9月30日。

展出时间：10月1日至10月7日。

展出地点：南宁国际会展中心

主要活动：

（1）开幕式庆典和文艺演出

地点：南宁市民歌广场时间：10月1日早上八点。

邀请上级领导、嘉宾、市级领导、新闻记者、与会客商和社会群众等参加。

（2）大型专业产品展览交易会

12、展会服务商安排计划：提前确定展会服务商，并要求展会服务商提前三天做好相关服务准备活动。

13、展会开幕和现场管理计划：展会定于20xx年10月01日开幕，展会期间配备保安人员进行现场监督，并应用最先进的电子监控系统。

14、展会期间举办的相关活动计划：结合“十·一”国庆长假开展一系列的家电优惠以及“家电下乡”活动。

15、展会结算计划：展会结算将在展会结束三天内得出最终答案。

**会展策划方案篇二**

第一段：引言（200字）

会展策划是一项综合性的工作，它融合了市场营销、活动策划、设计等多个领域的知识和技能。我曾有幸参与一个大型会展活动的策划工作，通过这个经历，我深刻体会到了会展策划的重要性和挑战性。本文将结合具体实例，分享我在会展策划方案中所获得的心得体会。

第二段：准备工作的重要性（200字）

在会展策划方案中，准备工作是至关重要的。首先，要对目标受众进行充分的调研和分析，了解他们的喜好和需求，以便为他们提供有价值的参展体验。其次，要与合作伙伴建立紧密的合作关系，确保资源的协调和利用。同时，还要精心选择展位和展具的设计，以营造出富有创意和吸引力的参展环境。在我的经验中，准备工作的充分与否直接影响着会展活动的成功与否。

第三段：创意的追求（200字）

创意是会展策划中不可或缺的一部分。在方案的制定过程中，我们应该尽可能地追求创意和突破。例如，在一个汽车展览会上，我们设计了一个仿生的展台，让每个参观者都能亲身感受到座驾在真实道路上的驾驶体验。此外，我们还通过VR技术，提供了虚拟试驾的体验，吸引了众多参观者的目光。我深感创意是吸引参展者和提升展会品牌形象的重要手段。

第四段：团队合作的重要性（200字）

会展策划方案的实施离不开一个高效的团队。在我参与的会展策划中，团队合作起到了至关重要的作用。我们的团队由市场营销专家、活动策划师和设计师组成，各自发挥着自己的专业优势。大家积极沟通和协作，互相配合，为会展活动的成功做出了重要贡献。同时，团队中的每个成员也需要具备较强的应变能力和解决问题的能力，在应对突发情况时能够做出及时的决策和调整。

第五段：经验与收获（300字）

通过参与这次会展策划，我获得了宝贵的经验和收获。首先，我深刻认识到准备工作的重要性，只有通过充分的调研和准备，才能更好地满足参展者的需求和期望。其次，我学会了追求创意，通过给参展者创造与众不同的体验，能够有效地吸引他们的注意并提升展会的品牌形象。最后，与团队合作是取得成功和应对挑战的重要环节，只有通过团队的合作和协作，才能将会展策划方案更好地付诸实施。

总结（100字）

会展策划方案的制定和实施是一个复杂而又有挑战性的过程。通过这次经历，我深入了解到了会展策划方案的各个环节的重要性和联系。在未来的工作中，我将继续努力，运用所学知识和经验，不断完善自己的会展策划能力，为客户提供更好的服务。

**会展策划方案篇三**

由天津市人民政府、中国商业联合会、中华全国归国华侨联合会主办的天津第十五届投资贸易洽谈会将于20xx年4月18开幕，天津空港国际汽车园展贸中心作为展会的三大展场之一，承担着汽车展示、交易的主要任务。为落实市委、市政府关于举办“高起点、高标准、高水平”的展会要求，我们将仔细准备，认真策划，保证圆满完成市政府交办的各项工作。车展活动方案内容如下：

（一）展览时间：20xx年4月18日—4月22日

开幕时间：20xx年4月18日上午10点

预展时间：20xx年4月17日

撤展时间：20xx年4月23日

（二）地点：空港国际汽车展贸中心、配件城及园区各功能板块

（三）名称：第十五届津洽会国际车展暨第五届天津保税区空港国际汽车嘉年华

（四）主题：引领生活，驾驭梦想

（五）宗旨：展示天津形象、提高文化品味、丰富群众生活、引导时尚消费

（六）参展范围：

1、汽车整车：进口及国产汽车

2、汽车配件：进口及国产汽车配件

3、汽车用品：汽车装饰件、汽车美容件、改装用具等

4、汽车延伸产品：汽车模型、电子产品、自行车等

5、汽车服务：汽车金融、汽车保险等

（七）展区布局：

1、主展场展览面积3万平米，室内1、5万平米，室外1、5万平米；

2、展厅内以进口汽车为主；

3、展厅主通道以汽车配件、电子产品、改装用具等为主；

4、前广场以国产汽车、特种车、房车展示及互动活动为主；

5、汽配城为汽车配件展区；

6、4s店、二手车市场自有品牌展示；

7、试车道进行试乘试驾活动。

（八）参展品牌：

1、已确定参展品牌

奔驰、宝马、保时捷、奥迪、雷克萨斯、进口大众、凯迪拉克、volvo、捷豹、悍马、路虎、克莱斯勒、斯巴鲁、进口丰田、进口标致、欧宝、罗孚、雷诺、双龙、雪铁龙、现代、广州丰田、一汽丰田、jeep、三菱、日产、雪佛兰、广州本田、荣威、一汽大众、、进口起亚、国产起亚、红旗、上海大众、别克、马自达、一汽夏利、奇瑞、麦特曼通讯应急车、德福房车共39个品牌。

（2）待确定参展品牌

阿库拉、英菲尼迪、法拉利、阿库拉、英菲尼迪、菲亚特、福特、海马、华普、铃木、黄海、众泰、瑞风、长安奔奔等。

（3）计划参展新车

比亚迪f1 f6、cross polo、新凯越、日产逍客、标志307两厢、道奇博酷、宝马1系6系、本田08雅阁、荣威1、8t、克莱斯勒铂锐、马自达马2、江淮宾悦、奇瑞a3、吉利金刚两厢、风行景逸、雨燕1、5、奔驰c级等。

（九）展会期间主要活动：

现场开幕仪式、厂商新车发布会、厂商表演活动、联合试乘试驾活动、现场抽奖活动、汽车摄影大赛等。

（十）展位规划见下图：

1、主办单位：

（1）天津市人民政府

（2）中国商业联合会

（3）中华全国归国华侨联合会

2、协办单位：

（1）北京市人民政府

（2）河北省人民政府

（3）山东省人民政府

（4）辽宁省人民政府

3、承办单位

市商务委、市发展改革委、市经委、市建委、市科委、市农委、市经协办、市滨海委、市人事局、市外办、市侨联。

4、支持单位：

中华人民共和国商务部

5、津洽会国际车展主办单位：

（1）天津市商务委员会

（2）天津保税区管委会

（3）中国进口汽车贸易有限公司

6、津洽会国际车展支持单位：

（1）天津天保控股公司

（2）天津一轻集团

（3）天津农垦集团

（4）天津物资集团

7、津洽会国际车展承办单位：

天津空港国际汽车园发展有限公司

设立由市商务委、管委会、中国进口汽车贸易有限公司和天保控股公司主要领导牵头，以空港汽车园公司相关部门组成的筹备委员会，下设办公室、招商组、宣传组、布展组。全面负责车展的各项准备工作。具体组织机构及分工如下：

1、筹备委员会领导成员：

筹委会主任：施振津、王黎明

筹委会副主任：邢国友、吕金洲、孙勇

筹委会秘书长：范仲平、梁勇

筹委会副秘书长：杨爱华、栾尚光、张宝东

筹委会委员：毛彦平、温余进、张文杰、卞庆华

2、现场指挥部：

总指挥：张宝东

副总指挥：毛彦平张文杰

3、各组负责人设置及工作职责

（1）综合服务组

组长：温余进

成员：闫萍、周宁及行政部人员、财务部工作人员。

主要工作职责：

a、负责车展主办单位及嘉宾单位邀请；

b、负责门票赠送工作；

c、负责门票的销售、兑换、人员统计等工作；

d、负责班车及线路的确定和管理工作；

e、负责与管委会、控股、中进等股东的联系；

f、负责文件起草、上报和归档工作；

g、负责财务管理，收支预算；

h、会议组织、接待工作。

（2）招商组

组长：卞庆华

成员：杨茗、宋利明及展贸中心人员全体人员。

主要工作职责：

a、展厅内及外广场等展位招商工作；

b、招商品牌统计、汇总、跟进工作：

c、海关、商检等优惠政策申报工作；

d、展费收取工作。

（3）宣传组

组长：张文杰

成员：娄志斌及市场部全体人员。

主要工作职责：

a、制定展会策划方案、宣传方案；

b、媒体关系维护，最大限度刊发新闻通稿、软文；

c、广告位设立；

d、配合参展商提供促销方案；

e、广告设计制作；

f、参展商布展设计审核工作；

g、手提袋、会刊、门票、海报、等dm材料广告招商工作。

（4）布展组

组长：卞庆华

成员：杨茗及展贸中心人员现场管理人员。

主要工作职责：

a、展位划线、展位详规；

b、展场现场管理工作；

c、消防、保险等工作；

d、区内交通管理部门的协调工作；

e、现场安全管理。

（略）

1、展会策划工作：

展会整体策划方案、招商手册、邀请函、工作分工表等系列前期准备文件已经全部准备完成。

2、招商工作：

已于3月3日正式召开了园区企业车展动员大会，展会邀请函和招商资料已经发给园区企业，园区企业基本参加本次展会，区外企业招商工作已经正式启动。

3、宣传工作：

需与津洽会组委会建立密切的沟通联络机制，在天津主流媒体建立津洽会专栏集中报道本次车展内容。计划从3月中旬每天提供一片800字左右的新闻通稿报道本次车展总体情况、参展品牌、参展车辆、展会活动、销售量等等。

4、文件上报工作：

已正式向保税区管委会上报了车展的相关文件，涉及到展会进口汽车的入关等问题仍需津洽会组委会协调解决。

1、宣传问题：

1）建议在天津主流媒体建立津洽会专栏集中报道本次大会，车展内容的新闻最好每天能刊出或播出一片。

2）鉴于硬性广告对于宣传的巨大作用，建议津洽会组委会能对车展投放的硬广给予大力支持。

3）车展期间的记者邀请及新闻报道请给予大力支持。

4）路牌等户外媒体的发布请给予大力支持。

5）建议建立密切的宣传联络员沟通配合机制。

2、开幕仪式组织问题：

需津洽会组委会尽快确定出席开幕仪式的领导、开幕仪式由谁来负责、形式、规模大小等系列问题。

3、行政许可、安防、消防、交通协调等问题

请津洽会组委会统一办理重大活动行政许可报批手续，设计安防、消防、交通协调等问题由津洽会组委会统一负责。

4、门票的印制、定价、销售问题

历届嘉年华门票定价20元，主要凭车展广告兑换门票，今年建议还采取以上方式。

5、会场之间的交通问题

建议开通国展中心到汽车园的免费班车方便观众参观。

**会展策划方案篇四**

“览庭”

曲水流觞，觥筹交错

在人类经济日益精神化的今天，精神性需求或文化消费需求被提高到了一个空前的高度。人们现在更多的是在寻求精神内容的消费，此次展览一方面秉承对优秀民族文化的.传承，另一方面力求将展览所带来的社会效益和经济效益相结合，通过展览将展品推向市场，或将带有艺术符号的商品引入展览，以便更好地打开市场，流入市场。“览庭”一展将展品的精神内容统一于对中国传统文化的一个现代方式的诠释，并以创新的理念和富有创意的手段，用展览和现场演示以及多媒体相结合的方式，通过多种手段呈现于受众。旨在带动市场正确的受众性引导和对当前群众极地培育，为文化的产业化发展推波助澜。

“良辰美景奈何天，赏心乐事谁家院”。“览亭”不仅有庭院之“欣赏”意，更与《兰亭序》中“兰亭”谐音，有群贤集聚于此，“曲水流觞，觥筹交错”，尽数天下英雄之意，用来隐喻“览庭”一展的真切、生动、丰富、自然的交流意境。展览在与古典艺术的清、高、淡、雅这几部分特点相结合的基础上，有选择地挑选当代艺术家与此相关的当代性作品，结合当代多样的艺术展览形式，创造一种地域特色鲜明、风情独具、动静相宜、美仑美奂的艺术空间，让观众沉醉其间，尽享中国传统文化之典雅气息。

（一）情境营造

在展览区拟建古典庭院、园林、小桥、流水、亭台阁楼，让观众从入口的长廊渐渐进入展览区，并有古典轻音乐作为背景音乐。

（二）区域功能划分

（1）演出区

背景为粉墙黛瓦，中为园门。门后透绿，植芭蕉、翠竹造景。前为台，演员着戏装。演出区前砌一曲池，架一红色木拱桥与观众隔开，池中有莲花灯、五色锦鲤、雨花石，高低错落数枝莲花、荷叶等。背景下方安装彩绘纸伞、手绘纸折扇，营造花卉、假山泉。整个区域呈扇形分布，演出区域与展示区以一曲池相隔。

将演出区域有机地融合到“览庭”一展当中，再演出边围区布置茶水、甜酥等。

（2）展示区

“览庭”展示区包括所有布展设计区域，整个布展围绕“览庭”的核心理念展开，囊括展览当中的任何一点细节。展示区围绕演出区以不同层次不同意境依次展开。

（3）多媒体视听艺术展示

每个区域展区将布置视听装置，所用装置既有内在实用性又具外部设计欣赏性，如将中国古代的审美形式通过现代的电子产品的设计表达出来。

（三）展品

展品包括当代艺术家工笔类作品以及中国古典特色以现代商品的任何一种载体形式呈现的家居实用型用品。

江苏省国画院

（一）可开发市场

“览庭”一展旨在开发当代市场中极具开发潜力的一个展览，通过市场引导创立品牌消费群体。也可以定位为一个已具影响力的品牌的一个市场延伸。

（二）可利用资源

受过国内优秀传统文化熏陶的艺术家的创新性的作品，以及当今非物质文化遗产

（三）存在问题

怎样通过“览庭”一展，抓住受众兴趣消费的聚焦点，进行有效的市场开发、运作。（例如相关延文化延伸品）

**会展策划方案篇五**

联系电话：

前言

会展经济，是通过举办各种形式的展览、展销，带来直接或间接经济效益和社会效益的一种经济现象和经济行为。会展经济是市场经济发展到一定阶段的产物，也是市场经济竞争中对信息交流的迫切要求。

不管你留意未留意，以各种名义诸如房博会、汽车展的会展业已大步走进我们的日常生活。“会展经济”它已被视为城市经济增长的“助推器”。

春暖花开，万物复苏，又是一年播种希望的日子，对于企业来说，也是振作精神，一展宏图大志的好时间。现在，万众期待的“五一黄金周”即将来临，人们休闲购物的黄金潮又将再一次涌动，对于大型会展活动的期待与关注的热情将再一次升温。因此，临近五一可以说是各位商家不可错过的机遇，既是举办各类促销活动的黄金时间，也是商家占领市场、扩大份额的最佳时机。

以“春煦巴黎花样人生”为主题的非常艺廊·雅居春季嘉年华，就是借黄金周的东风，探索会展经济的新路子，为花都商家搭建一个可以共享的平台。在这个平台，既可以演出各种精彩的文艺节目，大大丰富人们的业余生活，为各位商家建立一个亲民、爱民的形象，进一步提高商家的美誉度；又可以聚集人气，形成旺盛的买场，刺激人们的消费，促进销售。

“春煦巴黎花样人生”――非常艺廊·雅居春季嘉年华，将是20xx年万众期待的花都会展业大事。

拟由雅居乐集团主办，广州市艺廊装饰有限公司协办，广州市智勇广告有限公司承办的“春煦巴黎花样人生”――非常非常艺廊·雅居春季嘉年华活动，将于20xx年4月23———24日或5月黄金周在雅居乐花样巴黎举行。本次活动设置两大区域：商品展示区和休闲娱乐表演区。商品展示区给商家用于商品展示、商品交易；休闲娱乐表演区用于举办各种娱乐活动、抽奖、游戏。

本次活动在新世纪广场设置免费中巴专线，鼓励人们到现场参与活动。

“春煦巴黎花样人生”

主题解析：

1、暗含“巴黎”与“花样”，组合而成“花样巴黎”，巧妙地点明活动地点；

4、格调高雅、抒情、生动易于传播，影响深远。

本次活动须达到如下几点的目的：

1、营造雅居乐优雅生活品位；

2、培育业主身份尊崇的心理，

3、满足业主日常生活的需求，

4、传播雅居乐最新动态信息；

5、树立艺廊装饰良好的企业形象。

活动时间：20xx年4月23———24日或5月黄金周

活动地点：雅居乐花样巴黎

大型嘉年华会，融商品展示与休闲娱乐于一体的大型会展活动。

由雅居乐公司审定方案，提供场地，负责报批，提供现场协调和维持秩序的人员，但不投入资金；广州市艺廊装饰投入前期启动资金，确保在现场同类企业的唯一性；广州市智勇广告负责整体方案策划，整体宣传，活动运作。

同时确定主办单位为雅居乐集团、协办单位为广州市艺廊装饰有限公司，承办单位为广州市智勇广告有限公司，联合协办单位为各参展商，诸如家居类——装饰装修、建材、家具销售、窗帘布艺、园林绿化等公司；家电类——家电广场、空调、音响、电脑等公司；生活类——通讯、饮水、学校、车辆、服饰、保险等公司等。

协调各方关系，总体方案确定以后，由广州市艺廊装饰有限公司全面负责活动的招商工作，广州市智勇广告有限公司提供协作。

招商日程安排：

招商对象：

家居类——建材、家具销售、窗帘布艺、园林绿化等公司；

家电类——家电广场、空调、音响、电脑等公司；

生活类——通讯、饮水、学校、车辆、服饰、保险等公司等。

l以上招商在执行过程中保持同类企业的唯一性。

参展数量与形式：

参展商总量保持在15家左右，参展商可以进行实物展销、形象展示，在参展过程中要体现出现场促销的“实惠性”，确确实实为雅居乐业主和前来参与的活动其它客户提供与其它时间相比的“实惠”，竭力促进现场成交，活跃现场气氛。

促销手段视商家的具体情况而定，但要求，每位参展必须提供50份价值50元的礼品，以便现场活动免费赠送给业主和观众。

可视具体情况进行调整

日期

时间

活动安排4月23日9：30——9：35

大型舞蹈12：00—————13：00

互动游戏15：15――15：30

与您有礼大抽奖活动15：30

产品拍卖4月24日9：30——9：35

产品拍卖13：00——13：05

互动游戏13：05——15：10

与您有礼大抽奖活动

节目、活动说明：

1、产品推介：每位参展商规定5分钟中心舞台产品或服务介绍，说明优惠措施；

2、产品拍卖：每位参展商提供一件产品，一元起拍，按最高价成交；

3、互动游戏：对对碰、夹汽球、成语接龙，送礼品，由参展商提供，奖励参与者。

4、现场游戏：飞镖、寻宝

5、烧烤与小吃：免费提供烧烤和美食，供观众享用；

6、与您有礼大抽奖：统一制作认购、定购产品书，按编号抽奖，设置奖励视情况而定。

7、表演活动：以上只是界定表演方向，即基本内容，待方案确定以后，再提供详细节目单，供主办方和协办方确认。每场节目、每天节目内容不同，演出演员不同。

展销区分列表演区左右，每展区按标准设置3×3米规格，提供间隔屏障和配套桌椅一套；

游玩区设置烧烤、小吃品尝区和自助游乐区，规格按3×3米。

周围环境渲染安排8个空飘。

具体现场效果图待整体方案确定以后另行提供，此处从略。

6、感召力空前

本次活动由雅居乐集团主办，决定了本次会展活动的影响力与感召力必定会达到一个最高峰，同时，也为众商家提供了一个提升档次与品位，增进可信度、美誉度的绝佳机会。

2、十多个相关行业联展

本次活动整合了房地产、装饰装修、建材、汽车、家电、等10多个行业，组成产业优势资源联合参展。这样，即避免了单个行业促销冷场的局面，又不会造成相关目标消费群的流失。

3、会展传播影响力久远

本次活动的举办，整合各行业优势，启动房地产、汽车消费市场，拉动内需，促进经济增长。凡参展商均可共享这一传播效应，达到推广企业形象宣传之目的。

7、群星荟萃，精彩无限

为期二天的会展活动，不仅有歌舞的精彩演绎，还有有趣的各种游戏，另外还专门邀请了乐队、劲舞组合，让参众的激情得到无限升温。一系列丰富多彩的节目，让人们看得开心，玩得开心。除此之外，还为每一个参赛者准备了丰富的奖品及精美的纪念品！互动参与性强。

第十章：活动经费预算

2、现场布置费用（包括舞台、空飘、音响、背景板、展位布置等）约3万元左右；

总计约：10万元

艺廊装饰投入3万元，用作活动启动资金。

其它参展位按15个展位预计，每展位收取6000－10000元的展位费；

雅居乐投入活动审批、场地及展位、负责业主邀请。飞雪

**会展策划方案篇六**

济南山东省会，鲁菜发源地之一，历史悠久，影响广泛,是中国饮食文化的重要组成部分，成为中国四大菜系之一。进年来餐饮市场的发展与需求，济南早已把构成鲁菜的三个地方特色(济南风味菜、济宁(主要是孔府菜)风味菜和山东沿海的胶东风味菜)，融为一体。使每一位食客在济南就能够品尝到全方位的鲁菜美食。龙千潭在开业第十个年头的日子了，在以往的美食活动经验上，又聘请了鲁西鲍翅名厨;胶东福山海鲜大厨和安徽名厨偕同酒店全体员工，为新老顾客打造08年度红火四月龙千潭美食节。

品味春季的时令食材，鲜香时尚的美食，感受生态与健康，人性服务，亲情接待，营造完美的“红火四月龙千潭美食节”

20xx年红火四月龙千潭美食节拟在酒店餐饮部餐厅举办。举办美食节，旨在于提升酒店的餐饮竞争能力,培养客户，营造餐饮文化。届时，将通过美食节的舞台，展示以制作精细带有鲁西文化高档滋补鲍翅参系列;胶东鲜活海鲜和海派时尚菜品;崇尚绿色无公害芽苗野菜系列;另外还特别激情安徽名厨烹制黄山特色美食。让消费者融入其中，从高档到时尚到健康真正达到“食以人为本，节以人为乐”的效果，提前营造出“五一黄金假期”的节日气氛!

宴会套餐，零点两种方式，【逢周六、日宴席间有神秘礼品派送】。

(一)筹备

1、采购菜肴原料，确定美食节的菜肴品种、价格以及优惠措施;

3、加强对外联络，协调合作关系，解决食品原料来源，确保原汁原味。

(二)举办

1、品牌千潭菜肴形象展示

主题：有滋有味，色、香、味、形。

方式：设固定的展区，制作成品展示。

形式：通过红火四月千潭美食节体验，展示品牌及其文化形象。互动：通过回答问题，赢取精美神秘礼品。(找酒水供货提供礼品)

2.内容：

(1)红火四月千潭美食节菜肴的实物艺术形态;

(2)红火四月千潭美食节菜肴的文化展示;

(3)服务人员的仪表姿态。

(4)消费者在一种良好的文化氛围和气氛下就餐，心情和食欲自然不同，现代人对于吃是非常讲究的,尤其吃文化，基于这一点，在就餐环境的气氛营造上，需要富有创意和文化内涵的来策划本次美食节整体环境的布置，在大堂上二楼的楼梯旁设置长方形展示台，放置精品样菜、鲜花点缀其中，并在一楼餐厅长廊设10米左右的长方型样菜展示台，展示并供应多款菜肴品种。让红火四月千潭美食节的菜肴系列成为吸引消费者眼球的又一道风景。

3、促销活动

主题：轻松体验，更欢乐。

形式：价格优惠，借节日开展促销，免费赠送酒水，现场活动派发神秘礼品，多重惊喜，意外收获。例如本月口子酒搞的活动也一起加入近来。

1、工作分工

餐厅负责组织制定相关计划与实施

厨房负责菜单的制定和人员的筹备

采购部责成相关专员负责采购供应

前厅专人负责展台的物品管理与推销

销售部负责老客户信息传递

2、协调联络

采购部、销售部、前厅部。

3、对外宣传

宣传单、指示牌、台卡等。

4、客户营销

销售部配合整理客户资料，群发短信息。

5、活动保障

采购部原材料采购，销售部信息传递，前厅专人负责展台的物品，餐厅一线大力推广，厨房控制成本及菜肴质量。

挂条幅2条，停车位1条，展示柜上方1条，

酒店门口前放置升空气球条幅2个

大堂到二楼餐厅楼梯挂用气球或是金布包裹

餐厅平顶挂彩带。

1、印制美食节广告彩页随晚报附送。

2、大堂放置美食节宣传广告牌。(一拉宝)

**会展策划方案篇七**

随着近几年社会的发展，人们生活水平的提高，汽车是人们生活中不可缺少的必要的交通工具，因此人们对于汽车的关注度也在不断提高。值得注意的是在这些关注者中，大学生的数量正在逐渐增长。作为未来汽车消费主力军的大学生们，他们对于汽车的了解、对于汽车的态度又是如何呢？无疑这对未来我国汽车市场发展的走向有着深远的影响。

在三门峡职业技术学院社团巡展、三门峡市动漫节及三省大学生篮球赛期间，通过展放福特汽车以及联系的汽车俱乐部进行展览，让更多的人了解福特汽车的相关性价比。

通过此次活动安排让更多的汽车爱好者更好地近距离的了解相关汽车性能，在汽车俱乐部的参与下，此次活动会更好的吸引参观者，达到宣传作用。

20xx年05月18日----20xx年05月20日

七号八号宿舍楼后篮球场

1、活动当天所用车辆按时到达活动地点，并做好相关车辆的看管（福特店车辆需要本店自己人员看管，汽车俱乐部车辆本人看管）

2、汽车俱乐部车辆在活动当天专人负责，使其车辆人员安全有序的进入到活动地点（所参加活动的人员必须有人统一指导）

由于为统一的福特汽车，此次赞助所需费用希望由福特4s店赞助。在俱乐部的参与下，能更好的为福特汽车做宣传，能更好的展示福特车的性能，能让有意向者更好的了解福特汽车。

条幅：4条4\*100元

矿泉水：农夫山泉3件3\*36元

路障租用费用：50元每天

音响设备租用费用：40元每天3\*40元

其余相关费用待定

总计1000元

**会展策划方案篇八**

太阳城购物中心

中山东部第x届年货展销会

台湾美食节+年宵花市+服装+年货

20xx年1月22日至1月31日

太阳城购物中心正门广场

展会场地共8000平方米，规划3x3m摊位150个

烟酒区：啤酒、红酒、洋酒、软饮料、果汁、茶饮料

服装区：各中高档男女装、童装、床品、玩具

食品区：美食街、调味品、零食、中山特产

节日饰品区：年画、剪纸、挥春、对联、节庆灯笼

花卉区：年桔及其它应节花卉

一、南方都市报

硬广1期：普通1/2彩版。1.21日发布(展销会开幕广告)

二、单张

2万份，1.19~20日火炬开区发范围内派送

三、火炬电视台：

五、户外广告：

4.太阳城道路指示牌，2.5x1m,共16块

七、社区横幅：

开发区各大型社区入民居区，悬挂横幅100条

八、免巴车尾：

沃尔玛购物免费接送巴士车尾广告，共8台

九、现场气氛布置：

广场空飘汽球20个、出入口拱门

“中山最美丽新娘总决赛暨中山东部第x届年货展销会盛大开幕”为配合年货展销会的开展造势，凝聚人气，太阳城冠名赞助的“中山最美丽新娘”活动决赛于1.23日在太阳城广场举行。

序号项目数量价格(元)备注：

1南方都市报1/2彩版硬广1期0圣诞节活动赠送

3单张印刷2万份4400

4单张派送10人1600开发区内派送两天

5电视广告60次14000折后价

6户外广告位租赁4块5600租期15天，含制作

7灯旗60根9200喷绘安装

8太阳城西侧广告牌1块3306喷绘安装

9道路指示牌16块600喷绘安装

10社区横幅100条5000制作安装

11免巴车尾8台2750喷绘安装

12空飘、拱门20组5600拱门自有

13现场指示牌等物料全套1000

现场临时所需制作总计：53056元

**会展策划方案篇九**

旅游业是战略性产业，资源消耗低，带动系数大，就业机会多，综合效益好。改革开放以来，我国旅游业快速发展，产业规模不断扩大，产业体系日趋完善。旅游作为第三产业，在当今社会发挥着越来越重要的作用，如何充分利用发展机会积极发展旅游业，是目前所有旅游行业提高竞争力的核心。

本次展览旅游活动策划主要侧重于对商丘旅游的策划与设计，景点作为旅游活动中得不可缺少的一部分，其质量的高低直接影响着游客的重游率及宣传效果。本次庙会策划与设计，注重充分挖掘商文化历史文化内涵，将火神文化融入到庙会中，同时与商丘现代文化融合，体现着古典文化与创新的紧密结合，将商丘推向旅游的前端。

本次策划主要划分为三部分：

（1）景点内涵延伸区；

（2）传统旅游纪念品地区代表展览区；

（3）庙会纪念品创新区。

商丘作为中原文明发源地，其旅游纪念的开发与设计有其自身的优缺点与机会和威胁。以下分析，为开发提供参考。

1、 优势分析：

旅游文化资源丰富。商丘古城是全国重点文物保护单位，中国历史文化名城之一， 又名归德府城， 建于明正德六年，距今已有近500年的历史。 商丘古城是一个很有特色的八卦城，水上城、城摞城。它的设计充分体现了中国古代天人合一的哲学思想。城墙、城廓、城湖三位一体，圆形的外城郭和护城湖环绕着方形的内城，使古城呈外圆内方的古钱币造型，有商丘作为华夏之邦商品、商业、商文化发祥地之隐喻。九十三条街道形如棋盘，隐含九三阴阳圆满和谐之数。东西两门错街而建，是为避金木相克之理。

古城内目前尚保存有大量的文化遗产和文物古迹， 有远古时的燧人氏墓、帝喾陵、阏伯台、宋微子墓、梁苑的平台、清凉台、三陵台、金果园和官竹等，还有隋堤、八关斋、六忠祠、三圣庙、娥媚台、中五台、小南海等有据可查的古迹l00多处，具有很高的旅游价值。

2、 劣势分析：

1、对其自身优势宣传力度不够，宣传方式比较单一

2、旅游配套设施不够完备

3、景点规划不够合理，缺少一些特色旅游线路，景点整合性不好

芒砀山：芒砀山文物旅游区，位于豫、鲁、苏、皖四省结合部，是豫东边陲一座新兴的汉文化旅游胜地。占地十二平方公里，内括四大景区，三十个旅游景点，是中原“一线五点”旅游开发的重点。其中价值较高的有梁孝王墓、梁孝王王后墓、柿园西汉壁画墓、僖山金缕玉衣墓、僖山西汉梁王墓、汉代梁王室陵墓群、僖山画像石墓等。该陵墓群为全国重点文物保护单位，国家级“aaaa”级旅游景区。柿园汉墓中出土的“四神壁画”被中外专家、学者赞誉为“敦煌前之敦煌”，西汉梁孝王刘武之妻李王后陵以其庞大的规模及非凡的价值，被誉为“天下石室第一陵”。为纪念高祖刘邦斩蛇起义而立的石碑夜晚用灯光直射即可看到高祖的灵光幻影，被誉为“天下奇观”，吸引游客竞相探秘。 除此之外还有水浒英雄聚义的三星道观，位居芒砀山峰顶的三国猛将张飞筑寨伐魏的张飞寨，春秋时期孔子周游列国在此避雨晒书的夫子崖，巍峨壮观的文庙，挺拔秀丽、精雕细刻的郭塔，抗日文化价值极高的抗日民族英雄鲁雨亭纪念馆等。

火神台：有着千年历史的火神台庙会已经成为商丘市春节文化活动的亮点。

位于商丘市睢阳区古城西南的火神台（阏伯台），是祭祀火神阏伯的地方，距今已有4000多年的历史。传说在原始社会时期帝喾让儿子阏伯到这里任“火政”，阏伯尽职尽责地为人类保存了火种，他死后，后人为纪念他，就在他保存火种的土台上修了“火神台。

1、 活动日程安排：

活动问题及细节

由于庙会重在宣传旅游特色既文化特色，在制作过程中应本着顾客就是上帝的原则，将产品做的精细，美观。旅游纪念品在展览过程中要防盗窃，减少损失。此外对其他紧急状况能够及时处理，保证整个活动的顺利进行。

本次展览活动主要负责人为活动的主办方，参与者主要有参展商、与会者、以及临时观众（零散旅游者）。

庙会发展直接影响到旅游业快速的发展，设计出符合地域特色、品种多样、做工精良的旅游纪念品不仅能繁荣旅游纪念品市场，而且也会促进旅游业的发展，繁荣我省经济，对社会的发展具有重要意义。

**会展策划方案篇十**

篇一

活动目的：本次校园商品展销会活动是为了服务于培养适应未来营销市场发展需要的、高技能应用性人才，集职业能力锻炼、专业技能比赛、职业态度训练于一体的实战型实践教学平台。

活动名称：校园商品展销会

活动时间：5.18—5.2211：30---3：00

地点：格物楼一楼大厅

展销会目标：

通过参与商品展销会的实践，从商品展销会整体策划、展销会的筹备分工、招商引资、展会的促销设计到展会现场管理，同时作为参展商又需要从市场机会分析、确定经营商品、了解所选商品行情、采购商品、谈判议价以及确定销售价格、商品陈列、广告宣传、现场推销、网上电子交易和配送等环节的全过程，来体验商品销售技术，增强市场意识、核算意识和经营管理技能，培养学生团队合作、竞争的意识，培养和锻炼沟通技巧、应变能力等职业素养。

展销会内容：

序号

实训名称

实训方式

实训地点

1

商品经营活动

实地参与

商品展销会现场

2

商品陈列

现场陈列

商品展销会现场

3

开馆剪裁仪式

现场观摩参与

商品展销会现场

4

展会现场管理

亲身体验

商品展销会现场

(1)招商引资的策划

由学生游说企业参加或赞助商品展销会活动，不仅增加了学生的核算意识，而且锻炼了学生与人交往的能力，同时，也促使学生了解企业，走向社会。

(2)展会促销的策划

结合市场营销专业的营销策划课程，由专业指导教师指导，为增加商品展销会的吸引力、提高展会销售、增强展会促销气氛设计一份

促销方案

，使学生的课程学习与实际应用有机结合起来。

(3)商品经营活动

由学生(分组)作为参展商参加商品展销会，指导学生分析市场机会、市场行情、经营方式、商品采购、价格制订。

(4)商品陈列

学习外来参展商的商品陈列方法，根据展位合理设计商品展示陈列方法，并设置摊位奖。

(5)开馆剪裁仪式

让学生观摩庆典仪式的整个流程，熟悉庆典这一公关活动的组织，并在三年过程中有意识地引导学生的亲身体验，由最初的老师组织逐渐过度到由老师指导学生为主的形式。

(6)展会现场管理

指导学生进行现场促销管理、咨询点设置、现场摊主管理等销售现场常规与非常规事件的处理。

通过以上实践，使学生全程参与整个展销会各环节，不仅体会了展会销售的全过程，演练了一系列经营管理技能，同时也培养了学生团队合作、竞争的意识。

考核内容

(1)根据从展卖开始第一天到结束时各摊位学生所设摊位产品的销售量、销售额为标准。

(2)根据老师、客户的好评率为标准，即为客户服务的售后反馈情况。

在开展商品展销会期间可在场地发问卷调查表，以调查商家满意度为主要对象，涉及服务态度、方式、渠道、理念等，以及参展商品的质量合格、价格合理，无假冒伪劣产品。各商家以摊位编号为调查摊位号，统计差评、中评和好评，好评率的商家为赢家。

(3)根据学生是否创新为标准，即对商铺的策划创意，对经营理念的创新，宣传方式创新等。

(4)对于能为商品展销会拉赞助的摊位，根据赞助状况给予5分以内的奖励。

(5)根据学生撰写的各类

策划方案

的质量作为考核依据。

(6)商品展销会结束后体会文章(总结、建议)为标准之一。

篇二

前言

会展经济，是通过举办各种形式的展览、展销，带来直接或间接经济效益和社会效益的一种经济现象和经济行为。会展经济是市场经济发展到一定阶段的产物，也是市场经济竞争中对信息交流的迫切要求。

不管你留意未留意，以各种名义诸如房博会、汽车展的会展业已大步走进我们的日常生活。“会展经济”它已被视为城市经济增长的“助推器”。

春暖花开，万物复苏，又是一年播种希望的日子，对于企业来说，也是振作精神，一展宏图大志的好时间。现在，万众期待的“五一黄金周”即将来临，人们休闲购物的黄金潮又将再一次涌动，对于大型会展活动的期待与关注的热情将再一次升温。因此，临近五一可以说是各位商家不可错过的机遇，既是举办各类促销活动的黄金时间，也是商家占领市场、扩大份额的时机。

以“春煦巴黎花样人生”为主题的非常艺廊·雅居春季嘉年华，就是借黄金周的东风，探索会展经济的新路子，为花都商家搭建一个可以共享的平台。在这个平台，既可以演出各种精彩的文艺节目，大大丰富人们的业余生活，为各位商家建立一个亲民、爱民的形象，进一步提高商家的美誉度;又可以聚集人气，形成旺盛的买场，刺激人们的消费，促进销售。

“春煦巴黎花样人生”――非常艺廊·雅居春季嘉年华，将是20xx年万众期待的花都会展业大事。

第一部分：活动概述

拟由雅居乐集团主办，广州市艺廊装饰有限公司协办，广州市智勇广告有限公司承办的“春煦巴黎花样人生”――非常非常艺廊·雅居春季嘉年华活动，将于20xx年4月23---24日或5月黄金周在雅居乐花样巴黎举行。本次活动设置两大区域：商品展示区和休闲娱乐表演区。商品展示区给商家用于商品展示、商品交易;休闲娱乐表演区用于举办各种娱乐活动、抽奖、游戏。

本次活动在新世纪广场设置免费中巴专线，鼓励人们到现场参与活动。

第二部分：活动主题

“春煦巴黎花样人生”

主题解析：

1、暗含“巴黎”与“花样”，组合而成“花样巴黎”，巧妙地点明活动地点;

3、能够表达出参展商参与活动的喜悦心情;

4、格调高雅、抒情、生动易于传播，影响深远。

第三部分：活动目的

本次活动须达到如下几点的目的：

1、营造雅居乐优雅生活品位;

2、培育业主身份尊崇的心理，

3、满足业主日常生活的需求，

4、传播雅居乐最新动态信息;

5、树立艺廊装饰良好的企业形象。

第四部分：活动时间与地点

活动时间：20xx年4月23---24日或5月黄金周

活动地点：雅居乐花样巴黎

第五部分：合作与活动方式

大型嘉年华会，融商品展示与休闲娱乐于一体的大型会展活动。

由雅居乐公司审定方案，提供场地，负责报批，提供现场协调和维持秩序的人员，但不投入资金;广州市艺廊装饰投入前期启动资金，确保在现场同类企业的性;广州市智勇广告负责整体方案策划，整体宣传，活动运作。

同时确定主办单位为雅居乐集团、协办单位为广州市艺廊装饰有限公司，承办单位为广州市智勇广告有限公司，联合协办单位为各参展商，诸如家居类——装饰装修、建材、家具销售、窗帘布艺、园林绿化等公司;家电类——家电广场、空调、音响、电脑等公司;生活类——通讯、饮水、学校、车辆、服饰、保险等公司等。

第六部分：推广与招商方案

协调各方关系，总体方案确定以后，由广州市艺廊装饰有限公司全面负责活动的招商工作，广州市智勇广告有限公司提供协作。

招商日程安排：

方案确定后至活动举行前一天拟于4.10-4.23日;

招商对象：

家居类——建材、家具销售、窗帘布艺、园林绿化等公司;

家电类——家电广场、空调、音响、电脑等公司;

生活类——通讯、饮水、学校、车辆、服饰、保险等公司等。

l以上招商在执行过程中保持同类企业的性。

参展数量与形式：

参展商总量保持在15家左右，参展商可以进行实物展销、形象展示，在参展过程中要体现出现场促销的“实惠性”，确确实实为雅居乐业主和前来参与的活动其它客户提供与其它时间相比的“实惠”，竭力促进现场成交，活跃现场气氛。

促销手段视商家的具体情况而定，但要求，每位参展必须提供50份价值50元的礼品，以便现场活动免费赠送给业主和观众。

第七部分：活动内容及安排表

可视具体情况进行调整

日期

时间

活动安排

4月23日

9：30——9：35

主持人宣布参展名单，介绍活动内容。

9：35——9：45

参展商讲话，推介产品及服务。

9：45――12：00

大型舞蹈

12：00-----13：00

节目演出，包括房模、车模表演，烧烤，小吃、互动游戏、钢琴演奏、男女声独唱与合唱。

13：00——14：50

14：50――15：15

互动游戏

15：15――15：30

与您有礼大抽奖活动

15：30

产品拍卖

4月24日

9：30——9：35

宣传活动开始

9：35——9：40

参展商讲话，推介产品及服务。

9：40——11：40

11：40——12：00

产品拍卖

13：00——13：05

互动游戏

13：05——15：10

15：50――16：00

与您有礼大抽奖活动

节目、活动说明：

1、产品推介：每位参展商规定5分钟中心舞台产品或服务介绍，说明优惠措施;

2、产品拍卖：每位参展商提供一件产品，一元起拍，按价成交;

3、互动游戏：对对碰、夹汽球、

成语

接龙，送礼品，由参展商提供，奖励参与者。

4、现场游戏：飞镖、寻宝

5、烧烤与小吃：免费提供烧烤和美食，供观众享用;

6、与您有礼大抽奖：统一制作认购、定购产品书，按编号抽奖，设置奖励视情况而定。

7、表演活动：以上只是界定表演方向，即基本内容，待方案确定以后，再提供详细节目单，供主办方和协办方确认。每场节目、每天节目内容不同，演出演员不同。

第八章：活动现场布置

展销区分列表演区左右，每展区按标准设置3×3米规格，提供间隔屏障和配套桌椅一套;

游玩区设置烧烤、小吃品尝区和自助游乐区，规格按3×3米。

周围环境渲染安排8个空飘。

具体现场效果图待整体方案确定以后另行提供，此处从略。

第九章：可行性分析

6、感召力空前

本次活动由雅居乐集团主办，决定了本次会展活动的影响力与感召力必定会达到一个峰，同时，也为众商家提供了一个提升档次与品位，增进可信度、美誉度的机会。

2、十多个相关行业联展

本次活动整合了房地产、装饰装修、建材、汽车、家电、等10多个行业，组成产业优势资源联合参展。这样，即避免了单个行业促销冷场的局面，又不会造成相关目标消费群的流失。

3、会展传播影响力久远

本次活动的举办，整合各行业优势，启动房地产、汽车消费市场，拉动内需，促进经济增长。凡参展商均可共享这一传播效应，达到推广企业形象宣传之目的。

7、群星荟萃，精彩无限

为期二天的会展活动，不仅有歌舞的精彩演绎，还有有趣的各种游戏，另外还专门邀请了乐队、劲舞组合，让参众的激情得到无限升温。一系列丰富多彩的节目，让人们看得开心，玩得开心。除此之外，还为每一个参赛者准备了丰富的奖品及精美的纪念品!互动参与性强。

第十章：活动经费预算

一、活动经费由以下几部分组成：

2、现场布置费用(包括舞台、空飘、音响、背景板、展位布置等)约3万元左右;

3、演出费用，每天预计1万元，2天合计约2万元左右;

总计约：10万元

二、费用分摊：

艺廊装饰投入3万元，用作活动启动资金。

雅居乐投入活动审批、场地及展位、负责业主邀请。

**会展策划方案篇十一**

联系电话：

前言

会展经济，是通过举办各种形式的展览、展销，带来直接或间接经济效益和社会效益的一种经济现象和经济行为。会展经济是市场经济发展到一定阶段的产物，也是市场经济竞争中对信息交流的迫切要求。

不管你留意未留意，以各种名义诸如房博会、汽车展的会展业已大步走进我们的日常生活。“会展经济”它已被视为城市经济增长的“助推器”。

春暖花开，万物复苏，又是一年播种希望的日子，对于企业来说，也是振作精神，一展宏图大志的好时间。现在，万众期待的“五一黄金周”即将来临，人们休闲购物的黄金潮又将再一次涌动，对于大型会展活动的期待与关注的热情将再一次升温。因此，临近五一可以说是各位商家不可错过的机遇，既是举办各类促销活动的黄金时间，也是商家占领市场、扩大份额的最佳时机。

以“春煦巴黎花样人生”为主题的非常艺廊·雅居春季嘉年华，就是借黄金周的东风，探索会展经济的新路子，为花都商家搭建一个可以共享的平台。在这个平台，既可以演出各种精彩的文艺节目，大大丰富人们的业余生活，为各位商家建立一个亲民、爱民的形象，进一步提高商家的美誉度；又可以聚集人气，形成旺盛的买场，刺激人们的.消费，促进销售。

“春煦巴黎花样人生”――非常艺廊·雅居春季嘉年华，将是20xx年万众期待的花都会展业大事。

拟由雅居乐集团主办，广州市艺廊装饰有限公司协办，广州市智勇广告有限公司承办的“春煦巴黎花样人生”――非常非常艺廊·雅居春季嘉年华活动，将于20xx年4月23———24日或5月黄金周在雅居乐花样巴黎举行。本次活动设置两大区域：商品展示区和休闲娱乐表演区。商品展示区给商家用于商品展示、商品交易；休闲娱乐表演区用于举办各种娱乐活动、抽奖、游戏。

本次活动在新世纪广场设置免费中巴专线，鼓励人们到现场参与活动。

“春煦巴黎花样人生”

主题解析：

1、暗含“巴黎”与“花样”，组合而成“花样巴黎”，巧妙地点明活动地点；

4、格调高雅、抒情、生动易于传播，影响深远。

本次活动须达到如下几点的目的：

1、营造雅居乐优雅生活品位；

2、培育业主身份尊崇的心理，

3、满足业主日常生活的需求，

4、传播雅居乐最新动态信息；

5、树立艺廊装饰良好的企业形象。

活动时间：20xx年4月23———24日或5月黄金周

活动地点：雅居乐花样巴黎

大型嘉年华会，融商品展示与休闲娱乐于一体的大型会展活动。

由雅居乐公司审定方案，提供场地，负责报批，提供现场协调和维持秩序的人员，但不投入资金；广州市艺廊装饰投入前期启动资金，确保在现场同类企业的唯一性；广州市智勇广告负责整体方案策划，整体宣传，活动运作。

同时确定主办单位为雅居乐集团、协办单位为广州市艺廊装饰有限公司，承办单位为广州市智勇广告有限公司，联合协办单位为各参展商，诸如家居类——装饰装修、建材、家具销售、窗帘布艺、园林绿化等公司；家电类——家电广场、空调、音响、电脑等公司；生活类——通讯、饮水、学校、车辆、服饰、保险等公司等。

协调各方关系，总体方案确定以后，由广州市艺廊装饰有限公司全面负责活动的招商工作，广州市智勇广告有限公司提供协作。

招商日程安排：

招商对象：

家居类——建材、家具销售、窗帘布艺、园林绿化等公司；

家电类——家电广场、空调、音响、电脑等公司；

生活类——通讯、饮水、学校、车辆、服饰、保险等公司等。

l以上招商在执行过程中保持同类企业的唯一性。

参展数量与形式：

参展商总量保持在15家左右，参展商可以进行实物展销、形象展示，在参展过程中要体现出现场促销的“实惠性”，确确实实为雅居乐业主和前来参与的活动其它客户提供与其它时间相比的“实惠”，竭力促进现场成交，活跃现场气氛。

促销手段视商家的具体情况而定，但要求，每位参展必须提供50份价值50元的礼品，以便现场活动免费赠送给业主和观众。

可视具体情况进行调整

日期

时间

活动安排4月23日9：30——9：35

大型舞蹈12：00—————13：00

互动游戏15：15――15：30

与您有礼大抽奖活动15：30

产品拍卖4月24日9：30——9：35

产品拍卖13：00——13：05

互动游戏13：05——15：10

与您有礼大抽奖活动

节目、活动说明：

1、产品推介：每位参展商规定5分钟中心舞台产品或服务介绍，说明优惠措施；

2、产品拍卖：每位参展商提供一件产品，一元起拍，按最高价成交；

3、互动游戏：对对碰、夹汽球、成语接龙，送礼品，由参展商提供，奖励参与者。

4、现场游戏：飞镖、寻宝

5、烧烤与小吃：免费提供烧烤和美食，供观众享用；

6、与您有礼大抽奖：统一制作认购、定购产品书，按编号抽奖，设置奖励视情况而定。

7、表演活动：以上只是界定表演方向，即基本内容，待方案确定以后，再提供详细节目单，供主办方和协办方确认。每场节目、每天节目内容不同，演出演员不同。

展销区分列表演区左右，每展区按标准设置3×3米规格，提供间隔屏障和配套桌椅一套；

游玩区设置烧烤、小吃品尝区和自助游乐区，规格按3×3米。

周围环境渲染安排8个空飘。

具体现场效果图待整体方案确定以后另行提供，此处从略。

6、感召力空前

本次活动由雅居乐集团主办，决定了本次会展活动的影响力与感召力必定会达到一个最高峰，同时，也为众商家提供了一个提升档次与品位，增进可信度、美誉度的绝佳机会。

2、十多个相关行业联展

本次活动整合了房地产、装饰装修、建材、汽车、家电、等10多个行业，组成产业优势资源联合参展。这样，即避免了单个行业促销冷场的局面，又不会造成相关目标消费群的流失。

3、会展传播影响力久远

本次活动的举办，整合各行业优势，启动房地产、汽车消费市场，拉动内需，促进经济增长。凡参展商均可共享这一传播效应，达到推广企业形象宣传之目的。

7、群星荟萃，精彩无限

为期二天的会展活动，不仅有歌舞的精彩演绎，还有有趣的各种游戏，另外还专门邀请了乐队、劲舞组合，让参众的激情得到无限升温。一系列丰富多彩的节目，让人们看得开心，玩得开心。除此之外，还为每一个参赛者准备了丰富的奖品及精美的纪念品！互动参与性强。

第十章：活动经费预算

2、现场布置费用（包括舞台、空飘、音响、背景板、展位布置等）约3万元左右；

总计约：10万元

艺廊装饰投入3万元，用作活动启动资金。

其它参展位按15个展位预计，每展位收取6000－10000元的展位费；

雅居乐投入活动审批、场地及展位、负责业主邀请。会展策划方案飞雪

**会展策划方案篇十二**

根据郴州市市委、市纪委作风大整顿活动领导小组关于印发《郴州市20\_\_年作风大提质活动实施方案》的通知郴作办[20\_\_]1号文件精神，市旅游外事侨务局党组决定，开展20\_\_年全市旅游系统作风大提质活动。为确保活动顺利开展，特制定本方案。

一、指导思想和工作目标

深入贯彻落实党的，\_\_届三中、四\_和\_\_届中纪委三次、四次、五次全会，以及郴州市第四届纪委第九次全会精神，结合开展“三严三实”专项教育，继续巩固党的群众路线教育实践活动成果，以“适应新常态，深化好作风，服务大发展”为总目标，以扎实开展作风大体质活动为总抓手，持之以恒纠正“四风”，驰而不息正风肃纪，推动干部作风持续转变，发展环境全面优化，在全局形成风清气正、心齐劲足干事业的生动局面。

二、实施范围

局机关全体干部职工，局属二级机构干部，重点是局领导班子和领导干部。

三、活动内容

以“作风建设永远在路上”为主题，在大整顿活动取得显著成效、好作风建设日益深入人心的基础上，重点解决领导班子和干部队伍如何把好作风建设“深化下去、拓展开来”的问题，进一步创想郴州旅游系统干部队伍作风建设品牌。

(一)聚焦“三大重点”提质作风。一是聚焦促“四大”提质作风。始终围绕市委、政府开展“新三创”活动、落实“五精”要求、培育“十大新增长点”等重大决策、重要举措、重点项目来推进作风建设。二是聚焦纠“四风”提质作风。紧盯“四风”的新形式、新动向，警惕穿上“隐身衣”的享乐主义、奢靡之风，采取针对性强的监督检查措施，坚决查处公车私用、公款旅游、公款送礼、违规职务消费、公款吃喝等问题。把违反中央八项规定和省市九项规定精神的行为列为纪律审查重点，点名道姓曝光典型案例。三是聚焦防“四小”提质作风。把严明党的政治纪律和政治规矩放在第一位，坚决执行告诫全体党员干部的“五个必须”，对不守纪律、不讲规矩，热衷于耍小聪明、搞小动作、结小圈子、贪小便宜，严重影响党和政府形象的“四小”行为，坚决整治，严肃查处。

(二)开展“三项活动”提质作风。一是开展“为官不为”整治活动。深入贯彻落实郴发[20\_\_]12号文件精神，严格实施“五个一律问责”，力促为官有为。二是开展政风行风评议活动。重点对具有行政执法权、项目和资金审批权的科室，以及直接面对群众、涉及民生民利、关乎党和政府形象的服务科室开展机关作风和行风评议。推动解决部分科室存在的组织纪律涣散、行政效能低下、服务态度生硬、工作不履职尽责，以及“中梗阻”、“科长现象”等问题。评出压力，议出成效，形成改进作风的倒逼机制，促使本部门切实加大解决自身问题的力度。三是开展纠“四风”树新风活动。在重拳纠“四风”的同时，大兴开放创新之风、求真务实之风、亲民为民之风、廉洁从政之风。推进廉政文化建设与文明城市、诚信政务、“四型”机关等创建有机融合，充分发挥郴州旅游系统廉政教育基地的教化作用和作风先进典型的示范作用。坚持正风肃纪与移风易俗同时并举，坚持遵纪守法与崇德重礼相向并行，以优良的党风政风带动行业风气。局旅游网开设纠“四风”树新风专题专栏，激浊扬清，建言献策，为纠“四风”树新风活动开展创造良好的舆论氛围。

(三)完善“三项制度”提质作风。一是完善专项检查制度。针对群众反映强烈、带有共性的作风问题，适时采用“点穴式”检查、杀“回马枪”等措施，扎实开展一系列的专项监督检查。并将检查实践中的主要做法提炼固化为制度。二是完善责任倒查制度。强化问责，对反复出现同类问题或是顶风违纪问题频发的科室和个人，不但追究违纪者本人的直接责任，还要倒查分管领导责任，典型案例通报曝光，以此促进责任的落实。三是完善作风监测制度。要着眼抓早抓小，通过来信来访、明察暗访等方式多渠道收集对党员干部作风问题的反映，以“制度+科技”形式，建立领导班子领导干部作风状况定期分析机制，定期向局党组织发布作风问题预报，及时发现和纠正存在的苗头性、倾向性问题。

四、活动安排

自20\_\_年2月开始，到20\_\_年1月结束。分为动员部署、集中整治和总结评比三个阶段进行，把学习教育、自查自纠、查究问责、建章立制贯穿始终。

(一)动员部署阶段。2月12日召开全局作风大提质活动动员大会，对活动进行整体部署。及时传达学习动员大会和有关文件精神，结合实际认真制订活动实施方案。

(二)集中整治阶段。按照市委、政府的统一安排和本局制订的实施方案，扭住“三大重点”任务不放，强化监督检查，强化执纪问责。

1.坚持狠抓节点。紧盯春节、端午、中秋、国庆以及周末休息日等重要时间节点，抓住一个个具体问题，本局开展自查、专项检查和跟踪督查等多种方法，着力提升明查暗访，着力提升投诉办理的实效性和满意度。

2.开展评议活动。突出评议工作的针对性和导向性，综合分析群众投诉、\_举报、作风考核以及服务对象的评价和反映等情况后确定评议对象。评议突出问题，坚持全面评议与重点评议相结合，内部通报与适度公开相结合，推动被评议科室，持之以恒纠正“四风”，实现全局政风行风的持续好转。

3、全年受理投诉。按照市作风办要求，向旅游企业公布干部作风、举报电话和电子信箱，广泛收集干部作风问题的线索和信息。投诉、举报电话：0735-2368216;电子信箱：

(三)总结评比阶段。20\_\_年底至20\_\_年初，对全局作风大提质活动开展情况进行检查考核，总结活动成果，将作风大提质的成果作为干部年度考核、党风廉政建设责任制考核的重要依据。

五、工作要求

(一)强化组织领导，明确责任分工。

副组长：马驰、罗维、刘俊任副组长，负责局及其下属二级机构作风大整顿工作;

领导小组下设办公室，内设2个工作组。

局监察室负责“作风大提质”工作的组织协调、参谋服务、监督检查等工作;负责明察暗访及时了解活动进展情况进行分析、综合;负责结合本局实际对“作风大提质”活动进行再动员再部署，认真组织全局干部职工学习贯彻习在\_\_届中央纪委三次、四次、五次全会和郴州市第四届纪委第九次全会精神以及文件资料、领导讲话;负责对节点明查暗访、专项检查和跟踪督查等;出现问题的同志实行督促整改及责任追究工作;负责组织实施重要评议活动;负责局领导小组交办的其他工作。

局办公室负责完善局作风建设长效机制的各项制度及考核制度工作;负责起草局“作风大提质”活动的工作经验、作法并进行对外宣传报道的工作;负责对各科室的“作风大提质”活动进行考核并列入年终考核评先评优工作。

(二)强化宣传力度，树立典型推动。通过市旅游网、报纸等媒介强化舆论宣传，充分利用会议、文件、宣传栏等方式，在全局干部职工中大力宣传中省市作风建设的文件精神，提高全局领导干部对活动的知晓率，营造浓厚舆论氛围。局“作风大提质”领导小组认真安排部署，全面掌握工作动态，及时对典型进行通报，在全局凝聚有利于活动开展的正能量，推动活动顺利开展。

(三)强化监督检查，严明工作纪律。局“作风大提质”领导小组及其办公室牵头，认真开展专项检查，加大明察暗访力度，加强对干部职工八小时内外的监督，凡出现违反中央省市规定的人员，严格按照市委相关文件精神处置;对工作不力走过场的同志予以问责，对问题严重、整改不到位的责任人予以查处。

(四)强化制度建设，确保提质实效。开展“作风大提质”活动，以落实中央“八项规定”和省委、市委九项规定等为契机，继续巩固党的群众路线教育实践活动成果。在完善已有制度规定的基础上，着力把作风建设的相关要求、经验做法固化为制度。局领导干部要认真履职尽责，坚持“作风大提质”与各科室业务工作有机结合，坚持上下联动、层层推进、科室配合，形成抓“作风大提质”的整体合力。

附：市旅游外事侨务局“作风大提质”活动任务分工表.

20\_\_年2月12日

**会展策划方案篇十三**

回望科技历史，展望科技未来。

全体周口师范学院在校大学生。

我校作为一所师范性院校，有着浓烈的传统文化气息，严谨的治学态度，。科技创新协会，是周口师范学院的第一个以科技为主题的社团。竞争日益激烈的社会对人才的要求更全面、更高级，为了能更好的适应社会，我们需要达到感性与理性相结合的高度，完善我们的.思维方式。

科技创新协会。

xx月xx日和xx日。

周口师范学院东苑和西苑。

(一)前期准备。

1、活动申请。

2、设计宣传板(宣传部主要负责，其他部协助)。

3、设计及复印海报和宣传单。

4、外联部负责本次活动经费(外联部可向其他部借调人力)。

(二)活动实施。

1、xx月xx日前完成前期宣传工作将海报贴在所有学生宿舍楼下及人流密集区(食堂、教学区和宣传栏)。

2、xx月xx日(周六上午11：30——下午2：30)组织大型的宣传活动活动地点位于东苑膳食堂前，组织部主要责派发宣传单，并向大家介绍本次活动具体流程及开展意义，科技理论部主要负责为同学讲解知识。

3、xx月xx日(周日上午11：30——下午2：30)活动地点位于西苑第一食堂大门前，宣传部主要负责派发宣传单，并向大家介绍本次活动具体流程及开展意义，宣传部主要负责为同学讲解知识。

4、外联部在活动中全权负责后勤工作。

5、如果天气出现问题，条件不允许，活动负责人再商量另外决定活动举办时间。

(三)注意事项。

1、海报尽可能持久的保留，避免被覆盖。

2、由于活动规模较大，前期筹备工作繁忙，所需人手较多，要协调好各部关系，明确各部任务。

3、所有费用一律以发票作为报销凭证。

(四)经费预测。

2个横幅2xxxx=xx元。

10个宣传板10xxxx=xx元。

100张宣传单100xxxx=xx元。

10张海报10xxxx=xx元。

合计xx+xx+xx+xx+xx=xx元。

(五)预计影响。

2、增强科技创新协会内部团结，提高协会解决问题的能力。

3、弘扬科技理念，扩大科技创新协会在本院的影响力，达到“双赢”

**会展策划方案篇十四**

会展是指会议、展览大型活动等集体性的商业或非商业活动的简称。下面是会展

策划方案

范文，欢迎参阅。

活动目的：本次校园商品展销会活动是为了服务于培养适应未来营销市场发展需要的、高技能应用性人才，集职业能力锻炼、专业技能比赛、职业态度训练于一体的实战型实践教学平台。

活动名称：校园商品展销会

活动时间：5.18—5.22 11：30---3：00

地点：格物楼一楼大厅

展销会目标：

通过参与商品展销会的实践，从商品展销会整体策划、展销会的筹备分工、招商引资、展会的促销设计到展会现场管理，同时作为参展商又需要从市场机会分析、确定经营商品、了解所选商品行情、采购商品、谈判议价以及确定销售价格、商品陈列、广告宣传、现场推销、网上电子交易和配送等环节的全过程，来体验商品销售技术，增强市场意识、核算意识和经营管理技能，培养学生团队合作、竞争的意识，培养和锻炼沟通技巧、应变能力等职业素养。

展销会内容：

序号

实训名称

实训方式

实训地点

1

商品经营活动

实地参与

商品展销会现场

2

商品陈列

现场陈列

商品展销会现场

3

开馆剪裁仪式

现场观摩参与

商品展销会现场

4

展会现场管理

亲身体验

商品展销会现场

(1)招商引资的策划

由学生游说企业参加或赞助商品展销会活动，不仅增加了学生的核算意识，而且锻炼了学生与人交往的能力，同时，也促使学生了解企业，走向社会。

(2)展会促销的策划

结合市场营销专业的营销策划课程，由专业指导教师指导，为增加商品展销会的吸引力、提高展会销售、增强展会促销气氛设计一份

促销方案

，使学生的课程学习与实际应用有机结合起来。

(3)商品经营活动

由学生(分组)作为参展商参加商品展销会，指导学生分析市场机会、市场行情、经营方式、商品采购、价格制订。

(4)商品陈列

学习外来参展商的商品陈列方法，根据展位合理设计商品展示陈列方法，并设置最佳摊位奖。

(5)开馆剪裁仪式

让学生观摩庆典仪式的整个流程，熟悉庆典这一公关活动的组织，并在三年过程中有意识地引导学生的亲身体验，由最初的老师组织逐渐过度到由老师指导学生为主的形式。

(6)展会现场管理

指导学生进行现场促销管理、咨询点设置、现场摊主管理等销售现场常规与非常规事件的处理。

通过以上实践，使学生全程参与整个展销会各环节，不仅体会了展会销售的全过程，演练了一系列经营管理技能，同时也培养了学生团队合作、竞争的意识。

考核内容

(1)根据从展卖开始第一天到结束时各摊位学生所设摊位产品的销售量、销售额为标准。

(2)根据老师、客户的好评率为标准，即为客户服务的售后反馈情况。

在开展商品展销会期间可在场地发问卷调查表，以调查商家满意度为主要对象，涉及服务态度、方式、渠道、理念等，以及参展商品的质量合格、价格合理，无假冒伪劣产品。各商家以摊位编号为调查摊位号，统计差评、中评和好评，好评率最高的商家为赢家。

(3)根据学生是否创新为标准，即对商铺的策划创意，对经营理念的创新，宣传方式创新等。

(4)对于能为商品展销会拉赞助的摊位，根据赞助状况给予5分以内的奖励。

(5)根据学生撰写的各类策划方案的质量作为考核依据。

(6)商品展销会结束后体会文章(总结、建议)为标准之一。

前言

会展经济，是通过举办各种形式的展览、展销，带来直接或间接经济效益和社会效益的一种经济现象和经济行为。会展经济是市场经济发展到一定阶段的产物，也是市场经济竞争中对信息交流的迫切要求。

不管你留意未留意，以各种名义诸如房博会、汽车展的会展业已大步走进我们的日常生活。“会展经济”它已被视为城市经济增长的“助推器”。

春暖花开，万物复苏，又是一年播种希望的日子，对于企业来说，也是振作精神，一展宏图大志的好时间。现在，万众期待的“五一黄金周”即将来临，人们休闲购物的黄金潮又将再一次涌动，对于大型会展活动的期待与关注的热情将再一次升温。因此，临近五一可以说是各位商家不可错过的机遇，既是举办各类促销活动的黄金时间，也是商家占领市场、扩大份额的最佳时机。

以“春煦巴黎花样人生”为主题的非常艺廊·雅居春季嘉年华，就是借黄金周的东风，探索会展经济的新路子，为花都商家搭建一个可以共享的平台。在这个平台，既可以演出各种精彩的文艺节目，大大丰富人们的业余生活，为各位商家建立一个亲民、爱民的形象，进一步提高商家的美誉度;又可以聚集人气，形成旺盛的买场，刺激人们的消费，促进销售。

“春煦巴黎花样人生”――非常艺廊·雅居春季嘉年华，将是20xx年万众期待的花都会展业大事。

第一部分：活动概述

拟由雅居乐集团主办，广州市艺廊装饰有限公司协办，广州市智勇广告有限公司承办的“春煦巴黎花样人生”――非常非常艺廊·雅居春季嘉年华活动，将于20xx年4月23---24日或5月黄金周在雅居乐花样巴黎举行。本次活动设置两大区域：商品展示区和休闲娱乐表演区。商品展示区给商家用于商品展示、商品交易;休闲娱乐表演区用于举办各种娱乐活动、抽奖、游戏。

本次活动在新世纪广场设置免费中巴专线，鼓励人们到现场参与活动。

第二部分：活动主题

“春煦巴黎花样人生”

主题解析：

1、暗含“巴黎”与“花样”，组合而成“花样巴黎”，巧妙地点明活动地点;

3、能够表达出参展商参与活动的喜悦心情;

4、格调高雅、抒情、生动易于传播，影响深远。

第三部分：活动目的

本次活动须达到如下几点的目的：

1、营造雅居乐优雅生活品位;

2、培育业主身份尊崇的心理，

3、满足业主日常生活的需求，

4、传播雅居乐最新动态信息;

5、树立艺廊装饰良好的企业形象。

第四部分：活动时间与地点

活动时间：20xx年4月23---24日或5月黄金周

活动地点：雅居乐花样巴黎

第五部分：合作与活动方式

大型嘉年华会，融商品展示与休闲娱乐于一体的大型会展活动。

由雅居乐公司审定方案，提供场地，负责报批，提供现场协调和维持秩序的人员，但不投入资金;广州市艺廊装饰投入前期启动资金，确保在现场同类企业的唯一性;广州市智勇广告负责整体方案策划，整体宣传，活动运作。

同时确定主办单位为雅居乐集团、协办单位为广州市艺廊装饰有限公司，承办单位为广州市智勇广告有限公司，联合协办单位为各参展商，诸如家居类——装饰装修、建材、家具销售、窗帘布艺、园林绿化等公司;家电类——家电广场、空调、音响、电脑等公司;生活类——通讯、饮水、学校、车辆、服饰、保险等公司等。

第六部分：推广与招商方案

协调各方关系，总体方案确定以后，由广州市艺廊装饰有限公司全面负责活动的招商工作，广州市智勇广告有限公司提供协作。

招商日程安排：

方案确定后至活动举行前一天拟于4.10-4.23日;

招商对象：

家居类——建材、家具销售、窗帘布艺、园林绿化等公司;

家电类——家电广场、空调、音响、电脑等公司;

生活类——通讯、饮水、学校、车辆、服饰、保险等公司等。

l以上招商在执行过程中保持同类企业的唯一性。

参展数量与形式：

参展商总量保持在15家左右，参展商可以进行实物展销、形象展示，在参展过程中要体现出现场促销的“实惠性”，确确实实为雅居乐业主和前来参与的活动其它客户提供与其它时间相比的“实惠”，竭力促进现场成交，活跃现场气氛。

促销手段视商家的具体情况而定，但要求，每位参展必须提供50份价值50元的礼品，以便现场活动免费赠送给业主和观众。

第七部分：活动内容及安排表

可视具体情况进行调整

日期

时间

活动安排

4月23日

9：30——9：35

主持人宣布参展名单，介绍活动内容。

9：35——9：45

参展商讲话，推介产品及服务。

9：45――12：00

大型舞蹈

12：00-----13：00

节目演出，包括房模、车模表演，烧烤，小吃、互动游戏、钢琴演奏、男女声独唱与合唱。

13：00——14：50

14：50――15：15

互动游戏

15：15――15：30

与您有礼大抽奖活动

15：30

产品拍卖

4月24日

9：30——9：35

宣传活动开始

9：35——9：40

参展商讲话，推介产品及服务。

9：40——11：40

11：40——12：00

产品拍卖

13：00——13：05

互动游戏

13：05——15：10

15：50――16：00

与您有礼大抽奖活动

节目、活动说明：

1、产品推介：每位参展商规定5分钟中心舞台产品或服务介绍，说明优惠措施;

2、产品拍卖：每位参展商提供一件产品，一元起拍，按最高价成交;

3、互动游戏：对对碰、夹汽球、成语接龙，送礼品，由参展商提供，奖励参与者。

4、现场游戏：飞镖、寻宝

5、烧烤与小吃：免费提供烧烤和美食，供观众享用;

6、与您有礼大抽奖：统一制作认购、定购产品书，按编号抽奖，设置奖励视情况而定。

7、表演活动：以上只是界定表演方向，即基本内容，待方案确定以后，再提供详细节目单，供主办方和协办方确认。每场节目、每天节目内容不同，演出演员不同。

第八章：活动现场布置

展销区分列表演区左右，每展区按标准设置3×3米规格，提供间隔屏障和配套桌椅一套;

游玩区设置烧烤、小吃品尝区和自助游乐区，规格按3×3米。

周围环境渲染安排8个空飘。

具体现场效果图待整体方案确定以后另行提供，此处从略。

第九章：可行性分析

6、感召力空前

本次活动由雅居乐集团主办，决定了本次会展活动的影响力与感召力必定会达到一个最高峰，同时，也为众商家提供了一个提升档次与品位，增进可信度、美誉度的绝佳机会。

2、十多个相关行业联展

本次活动整合了房地产、装饰装修、建材、汽车、家电、等10多个行业，组成产业优势资源联合参展。这样，即避免了单个行业促销冷场的局面，又不会造成相关目标消费群的流失。

3、会展传播影响力久远

本次活动的举办，整合各行业优势，启动房地产、汽车消费市场，拉动内需，促进经济增长。凡参展商均可共享这一传播效应，达到推广企业形象宣传之目的。

7、群星荟萃，精彩无限

为期二天的会展活动，不仅有歌舞的精彩演绎，还有有趣的各种游戏，另外还专门邀请了乐队、劲舞组合，让参众的激情得到无限升温。一系列丰富多彩的节目，让人们看得开心，玩得开心。除此之外，还为每一个参赛者准备了丰富的奖品及精美的纪念品!互动参与性强。

第十章：活动经费预算

一、活动经费由以下几部分组成：

2、现场布置费用(包括舞台、空飘、音响、背景板、展位布置等)约3万元左右;

3、演出费用，每天预计1万元，2天合计约2万元左右;

总计约：10万元

二、费用分摊：

艺廊装饰投入3万元，用作活动启动资金。

雅居乐投入活动审批、场地及展位、负责业主邀请。

xxxxx展览会

策划书

由天津市人民政府、中国商业联合会、中华全国归国华侨联合会主办的天津第xx届投资贸易洽谈会将于20xx年4月18开幕，天津空港国际汽车园展贸中心作为展会的三大展场之一，承担着汽车展示、交易的主要任务。为落实市委、市政府关于举办\"高起点、高标准、高水平\"的展会要求，我们将仔细准备，认真策划，保证圆满完成市政府交办的各项工作。车展

活动方案

内容如下： 一、会场基本情况： (一)展览时间：20xx年4月18日-4月22日 开幕时间：20xx年4月18日上午10点 预展时间：20xx年4月17日 撤展时间：20xx年4月23日 (二)地点：

(三)名称：

(四)主题：

(五)宗旨：

(六)参展范围：

(七)展区布局： 1、主展场展览面积3万平米，室内1.5万平米，室外1.5万平米; 2、展厅内以进口汽车为主; 3、展厅主通道以汽车配件、电子产品、改装用具等为主; 4、前广场以国产汽车、特种车、房车展示及互动活动为主; 5、汽配城为汽车配件展区; 6、4s店、二手车市场自有品牌展示; 7、试车道进行试乘试驾活动。

(八)参展品牌：

1、已确定参展品牌

(2)待确定参展品牌

(3)计划参展新车

(九)展会期间主要活动：

现场开幕仪式、厂商新车发布会、厂商表演活动、联合试乘试驾活动、现场抽奖活动、汽车摄影大赛等。

十)展位规划见下图：

二、主要组织单位：

1、主办单位：

2、协办单位：

3、承办单位

4、支持单位：

三、车展筹备机构： 设立由xxxxxx相关部门组成的筹备委员会，下设办公室、招商组、宣传组、布展组。全面负责车展的各项准备工作。具体组织机构及分工如下：

1、筹备委员会领导成员：

2、现场指挥部：

总指挥：

副总指挥：

3、各组负责人设置及工作职责

(1)综合服务组

主要工作职责：

a、负责车展主办单位及嘉宾单位邀请;

b、负责门票赠送工作;

c、负责门票的销售、兑换、人员统计等工作;

d、负责班车及线路的确定和管理工作;

e、负责与管委会、控股、中进等股东的联系;

f、负责文件起草、上报和归档工作;

g、负责财务管理，收支预算;

h、会议组织、接待工作。

(2)招商组 人员： 主要工作职责：

a、展厅内及外广场等展位招商工作;

b、招商品牌统计、汇总、跟进工作：

c、海关、商检等优惠政策申报工作;

d、展费收取工作。

(3)宣传组组长：

成员：娄志斌及市场部全体人员。

主要工作职责：

a、制定展会策划方案、宣传方案;

b、媒体关系维护，最大限度刊发新闻通稿、软文;

c、广告位设立;

d、配合参展商提供促销方案;

e、广告设计制作;

f、参展商布展设计审核工作;

g、手提袋、会刊、门票、海报、等dm材料广告招商工作。

(4)布展组

组长：卞庆华

成员：杨茗及展贸中心人员现场管理人员。

主要工作职责：

a、展位划线、展位详规;

b、展场现场管理工作;

c、消防、保险等工作;

d、区内交通管理部门的协调工作;

e、现场安全管理。

四、车展宣传计划 (略)

五、目前工作进度

1、展会策划工作： 展会整体策划方案、招商手册、

邀请函

、工作分工表等系列前期准备文件已经全部准备完成。

2、招商工作： 已于3月3日正式召开了园区企业车展动员大会，展会邀请函和招商资料已经发给园区企业，园区企业基本参加本次展会，区外企业招商工作已经正式启动。

3、宣传工作： 需与津洽会组委会建立密切的沟通联络机制，在天津主流媒体建立津洽会专栏集中报道本次车展内容。计划从3月中旬每天提供一片800字左右的新闻通稿报道本次车展总体情况、参展品牌、参展车辆、展会活动、销售量等等。

4、文件上报工作： 已正式向保税区管委会上报了车展的相关文件，涉及到展会进口汽车的入关等问题仍需津洽会组委会协调解决。

六、需津洽会组委会协助解决的问题

1、宣传问题：

1)建议在天津主流媒体建立津洽会专栏集中报道本次大会，车展内容的新闻最好每天能刊出或播出一片。 2)鉴于硬性广告对于宣传的巨大作用，建议津洽会组委会能对车展投放的硬广给予大力支持。

3)车展期间的记者邀请及新闻报道请给予大力支持。

4)路牌等户外媒体的发布请给予大力支持。

5)建议建立密切的宣传联络员沟通配合机制。

2、开幕仪式组织问题： 需津洽会组委会尽快确定出席开幕仪式的领导、开幕仪式由谁来负责、形式、规模大小等系列问题。

3、行政许可、安防、消防、交通协调等问题 请津洽会组委会统一办理重大活动行政许可报批手续，设计安防、消防、交通协调等问题由津洽会组委会统一负责。

4、门票的印制、定价、销售问题 历届嘉年华门票定价20元，主要凭车展广告兑换门票，今年建议还采取以上方式。

5、会场之间的交通问题 建议开通国展中心到汽车园的免费班车方便观众参观。

**会展策划方案篇十五**

全省120家博物馆纪念馆，重点是71家免费开放的博物馆纪念馆。

二、活动内容

(一)举办革命文物陈列展览

各馆根据自身藏品情况，举办丰富多彩的革命文物专题陈列展览，满足广大观众特别是青少年增长知识、接受教育的需要。省博物馆将举办《亲切的关怀——毛泽东、\_、\_等党的三代主要领导视察安徽省博物馆特展》，安庆市博物馆将举办《光辉历程——陈独秀等党的早期革命志士在安庆活动史迹展》，泾县新四军军部旧址纪念馆将举办《中共中央东南局史料陈列展》，同时继续完善《新四军军史陈列》。

(二)送展进机关、进学校、进社区、进军营

各博物馆纪念馆利用“三下乡”和文艺演出等活动，将本馆具有代表性的革命文物实物、图片、史料等制作成图文并茂的展板，送展进机关、学校、社区、军营，同时为观众讲解。省博物馆将制作《没有就没有新中国》、《陈毅的壁诗——解放南京》、《时代的楷模——沈浩》等展板，送展进合肥市公安局、安农大、安三孝光明街道、解放军电子工程学院等。同时组织“革命文物宣讲小分队”，走进永红路小学、合肥工业大学、武警指挥学院、江汽集团、蜀山监狱等进行宣讲，宣讲内容有“领袖的风范”、“老政治犯——小萝卜头”、“传奇将军李克农”等，并定期向来馆参观的观众特别是青少年进行宣讲。淮南市博物馆将制作《淮南革命史迹展》送到矿区展览。怀宁县博物馆开展“送展进校园——走进石牌”活动。青阳县博物馆配合文化下乡活动开展送《青阳革命史迹展》进广尝社区和乡村巡展活动。

三、时间安排

2月制定方案并发文部署

3—4月各馆制定陈展方案，各市制定工作方案并上报

5—6月各馆施工制作展览、展板

7月陈列展览对外开放

8—9月送展进机关、学校、社区、军营。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn