# 非遗展会策划书(实用9篇)

来源：网络 作者：夜色微凉 更新时间：2025-05-30

*在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧非遗展会策划书篇一活动目的:为迎接5...*

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

**非遗展会策划书篇一**

活动目的:

为迎接5.20中国学生营养日，通过举办此次活动让广大学生了解更多营养与健康的知识养成良好的饮食习惯。同时，向大学生宣传有利于自己健康的食品。了解实际生产流程。

活动主题:

了解营养，关注健康

主办单位:

吉首大学共青团委员会

承办单位:

吉首大学营养与健康协会

活动时间:

5月18日——5月24日

活动地点:

吉首大学新校区

活动内容:

一、食品展

时间：5月24日

地点：新校区篮球场

内容：现场分有食品展区，水果拼盘创意大赛区，营养知识竞答游戏区

1赞助商产品展区

糕点类:蛋糕,面包,冰淇淋等

饮料类:牛奶,果汁,果醋饮料等

菜肴类:吉首部分餐馆的招牌菜

保健类:各种品牌的保健产品

摆放各参展商所提供的展品，以供广大师生品尝，并提出自己的意见和评出最受欢迎食品。

准备工作：a到各种厂家拉赞助包括商品和现金

b制作评价表

2水果拼盘创意比赛区

参赛人员：凡吉首大学在籍学生均可报名参加。可以单人或多人组队形式参赛（最多为3人），并要求对作品进行讲解。报名日期截止于5月20日，限取10组报名者。

附：a活动所需材料用具由承办方提供包括水果和刀具等。

c评委有5人组成，包括学校领导，赞助商和协会成员。

d根据的分评出一下奖项：

一等奖：奖金60元及精美纪念品和荣誉证书

二等奖：奖金40元及精美纪念品和荣誉证书

三等奖：奖金20元及精美纪念品和荣誉证书

3营养知识竞答游戏区

知识问答默契配合投球等

二、参观老爹公司

时间：5月17日

地点：老爹农业科技股份有限公司（给会员发纪念品）

参加者：营养与健康协会全体会员和全校志愿者

准备工作：a与老爹公司协商b召集志愿者c联系校车d购买纪念品

三、健康意识宣传活动

目的:宣传健康饮食习惯,让全校师生健康营养饮食每一餐

地点:新校区各食堂门口

准备工作：a制作宣传展板与杂质横幅海报

经费预算：宣传海报10\*1=10元横幅20\*2=40元展板30\*6=180元

杂质20xx份\*1=20xx元厂家宣传单200元证书奖品奖金150元

水果200元纪念品300元校车100元场地100元音响200元

其他200元

共计：3680元。

**非遗展会策划书篇二**

展会(exhibition，trade fair)是为了展示产品和技术、拓展渠道、促进销售、传播品牌而进行的一种宣传活动。服装的推广也需要展会的帮助，现小编整理了 服装展会策划书模板，一起来了解下吧。

20xx年10月22日~~28日七天 （每天上午8：00~下午4：00）

招商城时装中心

入驻时装中心的全部门店及品牌

时装中心各门店的新老客户及全国各地的进货客商。

1、由时装中心统一印制邀请函，以已入驻商户的名义由时装中心统一寄发邀请函，邀请你的新老客户届时光临，请你即日起至10月11日在所在楼层经营管理部登记邀请名单（附详细地址、联系方式）。

2、通过广告宣传，吸引新老客商及零售商参与。

3、来宾由各参展商铺负责接待。

1、展销会期间各门店务必要备足货源，文明待客。

2、在时装中心内进行t型台时装走秀表演,吸引人气.

3、礼品发放：各邀请嘉宾凭邀请函回执至市场管理二部（1#自动扶手梯旁）领取精美礼品一份。散客在市场底楼服务中心另有小礼品相赠。

4、由入驻商户对所邀请的客户进行介绍、并参观时装中心。

5、期间邀请国内一流专家举办服装行业营销理念论坛。

1、扬子晚报社、常熟日报社的宣传：整版宣传参展商铺、入驻品牌。

2、常熟电视台、常熟广播电台：移动字幕等。

3、发送手机区域短信（展会期间对所有进驻招商城的手机用户发送展销会信息，吸引其来参观、了解）

4、联合入驻商户在时装中心新莲路、青莲路沿街安放气幕拱门营造气氛。各经营户可至楼层经营管理部登记，以品牌名义祝贺展销会。如：xxxxx热烈祝贺时装中心首届秋冬季产品大型展销会取得圆满成功”，制作费用350元/个。

5、网络推广：中国服装网、商情网、展览网；常熟服装网、零距离论坛、时装中心网站等各大知名服装信息网站。

6、届时在长途汽车站设立接待窗口，有导购人员接待各门店所邀请的嘉宾和客商，由时装中心派车统一送至市场。

时装中心的未来需要大家来开发，我们共同的目的----大力提高时装中心的知名度，让广大进货客商了解时装中心，展现出中国最大时装交易中心的风采， 为市场的持续繁荣、兴旺、发展作出我们共同努力！

**非遗展会策划书篇三**

1、活动名称：

第二届洞子口职业高级中学电子商务专业展示活动周暨电子商务专业小商品展销活动

2、活动主题：

销售自我经营人生

3、活动目的：

丰富富校园文化，为四十四中增添经济管理新元素，提供一个培养学生能力并发挥专业技能的平台。培养学生创新精神，激发学生创业品质，引导学生走向实践成才之路。

二、活动详情

1、活动时间：暂定为12月24日（周四）全天

2、活动地点：学校操场

3、活动对象：电子商务专业全体学生（8人为一小组）

4、举办单位：电子商务组全体成员

三、活动实施

（一）前期准备

宣传方式：

1、海报宣传：设计活动宣传海报，张贴在人流密集区（如食堂、教学区和宣传栏）；

2、横幅宣传：在校内的各交通要道拉宣传横幅，巩固宣传；

3、传单宣传：在正式活动前，以发放商品传单形式在校内进行宣传；

4、网络宣传：利用学校的学生校园网对此活动进行网上宣传；

商品审核：

在活动开展前，对商品种类进行规定，对商品质量进行考核。对于不符合要求的组，进行整改并再次考核。

（二）活动流程

1、工作人员入场布置场地，安装音响设备。学生入场摆设商品和装饰摊位，最后由学校领导宣布展销会开幕。2、请学校领导作为嘉宾参加校园小商品展销会。

3、邀请学生会或其他相关负责人提供摄影，收集相关图片，以作展销会后校园小商品博览会图片展。

5、校园小商品展览会闭幕，学生退场，工作人员点算公共物品，并归还校方，清理现场卫生。

（三）活动注意事项

1、请各自保护好自己的财务，如有遗失将不负责任赔偿。

2、在工作人员监督的过程中，如发现参加活动的学生组的物品出现质量等问题，将进行退场处理。

3、在小商品展销会期间工作人员要时刻控制好现场秩序。

4、参加校园小商品展销会的学生组必须公平买卖，不能产生恶劣的

不平等竞争。

5、咨询服务：将会在操场入口处设立小商品展销会服务站台，控制现场秩序，安全，场地卫生等工作，并提供现场咨询服务。

四、评分规则

（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）根据学生撰写的各类策划方案的质量作为考核依据。

**非遗展会策划书篇四**

活动前一个月开始纸媒、电媒、门户网络等各媒介进行活动大肆宣传。制作高端邀请函、dm广告单发放与高端房地产、珠宝行、高端会所合作，放置活动宣传易拉宝及在其客户短信平台，发送邀约短信短信及活动宣传内容。

1、政府：

政府领导。

2、企业：

品牌受用方、品牌输出方；本次活动合作企业的阶层领导。

3、各界名流

4、大众：

中高层阶层人群

5、红木厂商的合作大客户

展会全程均已中国古典文化为展会背景，高度衬托出红木家具的典型文化价值，展会流程与布展搭配及活动内容的设置，增强互动性、人文交流性、视觉享受性，给客户、嘉宾留下深刻印象，提升客户、嘉宾的活动期待值。打造国际红木家具第一展会，让世界仰望中华文化。

1、会场外围：

（3）展厅入口安排礼仪小姐，负责嘉宾指引；

（4）设置咨询处。咨询处有专员负责对与会客户、嘉宾咨询的答复，咨询处放有各红木厂商、合作企业、参展企业的宣传画册，为与会客户、嘉宾提供相关信息。

2、展会区：

（1）设立展会介绍栏（参展厂商名称，展区位置），方便参展者找到正确位置；

（2）设立会展区地图公示区，左侧摆放有精品红木厂商展位区易拉宝，为客户、嘉宾提供了红木家具展会的相关信息。

（3）会展区过道也铺设红地毯。

1、千年穿越 红木家具展

展出的红木家具均配有身着古装、旗袍等具有中国古典风格服装的模特，将中国特色的古典与现代气质的美相结合，营造视觉的饕餮盛宴，美轮美奂，给客户、嘉宾留下深刻印象。

2、专家美学鉴赏、鉴定、点评

邀请数位鉴定专家现场坐镇，现场与客户、嘉宾鉴赏红木家具，鉴定真假、点评等级，为众多红木家具\"验明正身\"。

3、红木知识竞猜（有奖问答）

有关红木知识的有奖问答，与会嘉宾激情互动，奖品丰厚。 （奖品可为红木家居配件或订购的价格优惠。另外参加者均可获得精致纪念品。）

4、风水师讲座 风水的搭配，风水师讲解红木对人生的价值，皇室贵族对红木家具情有独钟的原因，红木家具对老人（延缓衰老），孩子（促进大脑发育），女主人（美容，永保青春），男主人（体现身份尊贵）。体现家族的品味和富贵之气。

5、品牌搭配展出珠宝、黄金、翡翠

同档次品牌对接。增加活动分量，吸引客户、嘉宾眼球，提升展会文化与现代相结合的内涵及本次展会的等级。 （起到搭配和点缀的作用，重在主次分明）

6、变脸表演

专业变脸演员进行精彩绝活变脸表演，把展会推向高潮。以最具中国特色的变脸绝活，衬托出红木家具为中国文化的典型。

7、书画展、木雕艺术展

名人字画的收藏、展出、鉴赏，提升展会活动高度重视的文化性。

8、名人题

邀请一位书法界的名流，为此次展会挥毫泼墨，以祝雅兴，增添活动的艺术氛围，吸引更多的人气。

9、穿越式歌舞表演

穿越式古典歌舞表演衬托展会主题。专业歌舞演员进行表演，调动现场气氛，使展会气氛再度升华。

10、认购摸奖活动

凡现场订购红木家具的客户都可以参与活动，由各红木厂商提供系列大奖。

11、古筝演奏、茶道茶艺表演、品茶 整场活动搭配古筝表演，以古筝乐为背景，突出展会的文化内涵。古筝与茶艺表演相辅相成，即唯美，有多艺术氛围。与会客户、嘉宾可在参展的同时，休憩一会，听着古筝乐、探讨这红木的鉴赏、品着幽香的清茶。展会现场安排优雅、纯净，着统一旗袍服装的女模特斟茶。

整场展会结合多样具有中国古典典型特色的文化与主角红木家具匹配，同时注重文化的效果也得以加强！气氛渲染，美学鉴赏，买的不仅的家具，更是中华千古文化的传承。

**非遗展会策划书篇五**

书法，作为中华文化核心之一，记录着几千年优秀文化，通过其自身演变，世世代代传承发展，构成了一种独一无二民族文化。然而，随着时代进步，科技发展，紧张生活节奏……使得人们对这一传统文化渐渐失去了兴趣，书法艺术濒临着淡忘与不重视境地。对于这一切，我们该行动起来了！所以，书法，从娃娃抓起！

本次活动已展览形式展出了兰州几位小朋友们书法作品。他们都是普普通通生活在市井之间孩子，他们用它们短短几年刻苦努力练习，创作出近百幅代表他们真实水平作品！

这中间没有天才，也没有书香门第背景。正是这样朴实无华，日积月累勤奋，向社会展示他们劳动成果。并唤起社会各界人士对书法这一凝重古老艺术另一面诠释。对于作品本身，我们不能用专业眼光批判，因为学无止境，现在作品仅仅代表他们现在水品，自然有很多地方需要改进，更需要他们今后加倍努力！通过本次展览，使人们忘掉功利，通过踏踏实实付出，总会有回报。本土文化需要发展，首先就是继承，没有继承就没有发展，而继承就得从娃娃抓起！

社会策略：邀请各界人士通过展览对这些孩子们作品进行点评，并通过各方宣传，掀起对书法这种传统艺术重视，了解书法，热爱书法，并对书法感兴趣，成为社会化一种大文化现象。

政策策略：通过此次展览，使社会各部门，尤其是教育部门对中国文化政策从情感上起到倾斜作用。为以后对书法纳入到教学这一过程起到激励作用。

媒介策略：通过对本次展览报道，以点带面，以兰州为起点，将这一文化新闻通过媒介力量传播到所能传播区域，既展示兰州小朋友努力勤奋所创作书法作品，()又展示了兰州人民普普通通文化生活方式。对于传播城市文化形象，展示兰州小朋友学习文化精神风貌取得事半功倍效果！

活动时间：7月中旬

活动地点：兰州市博物馆

举办单位：

策展人：邹甦

主办方：（征集中……）

宣传赞助：（征集中……）

媒体赞助：（征集中……）

承办方：兰州市博物馆

协办单位：（征集中……）

**非遗展会策划书篇六**

电子it的应运而生不仅给学生带来了更好学习空间而且还能带来更多了解社会，有利于学生更快的.接触社会。学生是最大的消费群体，而大学生潜在购买力也越来越大。但由于电子it起步晚，运营模式还不成熟商品质量不一，根据学生的消费特点采取科学的市场营销策略—展销会。

展销是丰富校园文化，培养学生能力。它又是为同学们而搭建的、锻炼和展示学生商业平台，融如专业与校园文化活动为一体。同时也是此次对it行业的了解宣传与延伸。因此它不仅学生活动的平台，更是展示综合了解各大it品牌的良好机会。在与网店的结合下进行产品的销售与网店的推广。在此过程中，展销商品的定价、广告宣传、现场售卖、网上交易与产品配送等环节将由学生全程参与，亲自体验。不仅能增强大学生的决策、组织、领导、控制及创新的实际管理能力，而且也能培养同学们的团队合作与竞争意识，积极迎接挑战，更好的走向社会，成功就业。

希望同学们通过这次的活动，对展销会有一个更好的了解，也希望同学们在这次的活动中有些收获。

引言

为了行之有效的锻炼学生的能力，为了让你对本次的活动有深刻的了解，更为了我们合作愉快和取得圆满成功；我们在总结以往策划活动经验的同时，对此次非比寻常的展销会进行了细致的研讨，多角度的考虑，最终要有确保万无一失的把握，胸有成竹的自信，撰写出了本次模拟商品展销策划书。

一、办展背景：

努力造就德、智、体、美、劳全面发展的社会主义现代化建设人才，已是成为高职高专教育改革的重要内容，更重要在于培养实践技能与学历文凭相符合的人才，但从目前实际情况而言，我国大学生在校期间普遍缺乏实际操作能力与合作精神，导致许多用人企业单位在招聘是极少考虑应届毕业生。有专业人士提出：“我们缺乏的是复合型，外向型和国际型人才。特别是大型活动统筹、展览管理、语言服务等层次专业人才。”故为了让我们，获得更多的实践机会、实训的平台，提高我们的实践操作能力，特此，由我们会展专业的学生举办此次活动。

二、展销目的和宗旨

通过参与商品展销的实践，从商品展销整体策划、展销的筹备分工、招商引资、展销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、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。

三、展销前策划：

（一）、市场分析：

1、优势

大学生直观认识消费水品。对学生的熟悉性 认知性的。它挑战的不仅仅是知识运用，

更是社交能力，更是营销策略与手段。而对于学校而言是给学生一个锻炼的舞台，更是将文化科学传扬。 我将优势归为以下几点：

（1）、地点优势：学校是消费的重要场所，目前我院在校大学生20000左右，庞大的消费主体便成为了我们展销前提之一。

（2）、产品优势：本次展销会的货源都是由学生主动寻求，在同一立场更了解同学的需求，从而做到卖同学们所需，供同学们所求。

（3）、宣传自己的产品，提高营销额。为以后打下坚实的基础。

（4）、让学生在本次活动中 更直观的了解 认知 熟悉 我们推广的各大品牌学校作为主办单位进一步开展校园风采，扩展校园文化。

（5）、提升我们应对的能力，这是校展会给与我们最大的优势。

2、发展空间

（1）、每年新生的到来同学们应把握商机，充分发挥专业优势与商业意识。而展销会便成了一次开拓性的活动。

（2）、电子it专业的同学可以实现网上销售与市场销售的目的。同时又促进网店的发展。同时还调动专业学习的积极性，达到双赢的效果。

（二）、 启动关系：

1、商品来源：淘宝批发，广州六二三路电子广场批发

2、具体筹备方法：（1）现金赞助：分为两种：冠名赞助和独家赞助

（2）实物赞助： 提供帐篷、饮料、水及其他展会所需的物

（三）、展会的基本情况：

1、展销主题：展销，让校园更多彩！

2、展销时间：20xx年12月3日（星期五）-12月4日（星期六）

3、主办方：南华工商学院

4、承办方：商务策划工作室

5、举办场地：食堂至二栋楼下

**非遗展会策划书篇七**

据调查，全国各地在校高校学生已达2500万以上，他们是时尚品、电子、影像、文化、培训等产品的强大消费者和潜在消费群体。旅游、电脑、手机、恋爱、服装可以称做是高校学生的五大消费，消费额超过日常吃饭和购买学习用品的花费。高校学生是未来消费时尚和方向的领导者，尤其在中高档商品的消费上。因此，开拓高校学生市场并不仅仅是获得了目前这一个市场空间，对企业的长远发展也很有意义。

展会名称：20xx年湖南高校学生春季服装艺术节

举办地点：长沙大学新体育馆(规模可扩大至篮球场甚至周边校园内)

办展机构：1、主办单位：长沙市人民政府

长沙学院(取得多方的支持和赞助)

2、策划协办单位：长沙学院法学与公共管理系部

承办单位：闪星创意会展公司(07级公共事业管理会展班)

展品范围：服装(衣服、裤子、鞋、袜等)

饰品(手饰、项链、耳环、头饰等)

挎包类

办展时间：3月6日――3月7日(时间应在开学后一个月以内，这是学生的消费旺季，开幕式安排在周末或者特别的日子)，展期两天(星期六、星期天)，办展时间还应定在换季时期，那是高校学生服装消费的旺季。

展会规模：小型或是中型(因为是初展，投入规模不能太大，展会的筹备阶段进行调查，根据掌握的信息预测参展商和观众的数量)

展会性质：展与销双重性质

展会定位：本次展会的创新首先体现在展会的主题上，只在服务和打造高校学生服装文化，专门性和创新性。展现高校学生的年轻活力，追求时尚潮流，积极向上，充满奋斗激情，同时还融入一定的艺术性。再次，在大学校园里举行，比较亲近高校学生活，有地域优势和情结优势。

招展对象：耐克，阿迪达斯，康威，李宁，安踏，特步，lee，班尼路，增值牛仔，以纯，森马，摩高，美特斯邦威、真维斯、淑女屋、依米奴、马克华菲、伊韵儿、罗宾汉、卡帕等品牌服装。

观众：主要是湖南在校高校学生各个经销商以及社会公众。

办展目标：帮助参展企业达到预期目标，能让高校学生对此展会留下深刻印象，坚持长远延续发展，使该展会成为企业与消费群体可信赖的交流交易平台。树立该展会的优质形象，打造展会品牌，让展会成为每年固定节目。

**非遗展会策划书篇八**

努力造就德、智、体、美、劳全面发展的社会主义现代化建设人才，已是成为高职高专教育改革的重要内容，更重要在于培养实践技能与学历文凭相符合的人才，但从目前实际情况而言，我国大学生在校期间普遍缺乏实际操作能力与合作精神，导致许多用人企业单位在招聘是极少考虑应届毕业生。故为了让我们，获得更多的实践机会、实训的平台，提高我们的实践操作能力，特此，由我们会展专业的学生举办此次活动。

二、展会的目的和宗旨

通过举办此次展览会，既丰富了校园生活，同时为广大师生提供生活必需品采购平台。我们这次展会主题是。“让我们共同生活的校园变得更美好”，让校园生活充满希望，让希望充满色彩，让色彩充满温暖。

三、项目基本情况

1、项目名称：重庆师范大学首届校园会展。

2、展会主题：友谊联盟，大家一起来。

3、展会时间：

20xx年6月22日（星期五）-6月23日（星期六）

4、举办场地：学院足球场。

5、活动对象：主要面向全院学生。

6、展会规模：3\*3标准展位30个。

特装展位5个

7、展品范围

夏季清凉品：防晒衣、电风扇、太阳伞等。

学习用品：文具、书籍、益智玩具等。

生活用品：护肤品、化妆品、洗涤品。

饰品：工艺品、首饰、挂坠、手工制品、十字绣等。

电子产品：鼠标、键盘、mp3、mp4、mp5、u盘，耳机等盆栽：仙人掌、仙人球等各类小型室内植物。

四、展会价格及初步预算方案

（一）成本主要包括以下几个方面：

1、前期宣传推广费用：校内及校外宣传、相关资料、横幅、传单制作等费用。

2、相关活动费用：开幕式及相关配套活动所需物品及筹备费用等。

3、其他不可预见费用。

（二）收入主要包括以下几个方面：

展位租金：主要是参展商所支付的展位费用

企业赞助：主要是招展阶段主办方拉到的赞助费用1、3m\*3m标准展位：

配两张桌子，两张凳子。（如需其他展会配备另议）

2、收费标准：（预定）

a、夏季清凉品类100元/2天

b、电子产品类100元/2天

c、饰品类100元/2天

d、生活用品100元/2天

e、学习用品100元/2天

f、盆栽100元/2天

（一）成本主要包括以下几个方面：

1、前期宣传推广费用：校内及校外宣传、相关资料、横幅、传单制作等费用。

2、相关活动费用：开幕式及相关配套活动所需物品及筹备费用等。

3、其他不可预见费用

（二）收入主要包括以下几个方面：

展位租金：主要是参展商所支付的展位费用。

企业赞助：主要是招展阶段主办方拉到的赞助费用。

五、展会工作人员分工计划

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**非遗展会策划书篇九**

为积极响应江西省学生联合会的号召，再次加强景德镇区域内各高校的交流，特此举办第二届“我的青春梦”景德镇五校联动陶瓷作品巡回展。景德镇是瓷器的发源地，瓷器的发明是中华民族对世界文明的伟大贡献。随着社会经济的快速发展，粗糙、质朴的原始陶瓷已蜕变为形态各异、色彩鲜明的现代陶瓷。而这项古老的艺术不仅仅只是一种文化，更是现代经济发展的一股推动力，也因此使得陶瓷作品得以不断地发展，呈现一种欣欣向荣之势。

为丰富大学生在校期间的文化与生活，提高在校大学生的审美水准及艺术素养，增加大学生参加在校期间各项活动的积极性，并加强各校之间的学术文化交流与合作，增进各校之间友谊。我校联合景德镇市四所高校，特此举办此次第二届“我的青春梦”陶瓷作品巡回展活动。

弘扬陶瓷文化,展现学生风采。促进校际交流，开阔艺术视野。

主办单位：景德镇陶瓷学院科技艺术学院团委

承办单位：景德镇陶瓷学院学生会

景德镇陶瓷学院科技艺术学院学生会

景德镇学院学生会

江西陶瓷工艺美术

职业技术学院学生会

景德镇陶瓷职业技术学院学生会

（一）前期作品征集时间：

20xx年11月22日—20xx年11月25日（各高校在本学校内自行安排作品征集）

(二）20xx年11月26日由评委评选出优秀作品

（三）展出时间：

20xx年11月27日-20xx年11月28日

20xx年11月30日-20xx年12月1日

20xx年12月3日-20xx年12月4日

20xx年12月6日-20xx年12月7日

各高校艺术展厅或其他适合的地点

（景德镇陶瓷学院科技艺术学院将在下沉广场展览）

景德镇陶瓷学院、景德镇陶瓷学院科技艺术学院、景德镇学院、江西陶瓷工艺美术职业技术学院及景德镇陶瓷职业技术学院五校全体师生。 评委：由相关专业的老师和各校组织负责人组成。

（一）前期策划准备：

1、活动开始前两天在宣传栏张贴海报，宣传此次活动。

2、各校做好自身的前期策划工 作。

3、确定展览的地点，应及时申请。

4、联系当地媒体，做好活动宣传。

（二）活动进程：

1、11月18日—11月25日期间，各高校开展陶瓷作品征集活动。

2、11月26日前，各高校将评选出的陶瓷作品转交给主办方。

3、11月26日，陶瓷作品巡回展正式开始。

（三）参展作品要求：

1、必须是陶瓷作品，形状、大小（以小型作品为优）、主题不限。

2、作品要积极向上，有想法，有艺术感。

3、作品要附纸写上参赛选手的学校、姓名、作品简介。

（四）具体流程

室外展览场所（下沉广场）

1、11月26日准备好展览所需的物品，并提前对展出地点进行清扫。

2、11月26日活动开始前两个小时工作人员到场布置展出地点，并将参展作品摆放好。

3、做好展览的秩序维护工作，易碎作品需安排专人看管。

4、设置投票箱给学生投取自己喜爱的作品和自己对作品的意见。

5、邀请老师和评委参过评选。

6、展览结束后将作品回收摆放好，过程中要小心易碎作品。

7、清理展出地点遗留下的垃圾。

8、活动最后经过综合评选，选出各类奖项。

注：奖项分类：

最具创意奖

最具特色奖

青春作者奖

（五）活动宣传方式：

1、在学院内张贴相关海报，海报由各高校自行设计。

2、在学院内张贴通知以及海报，并用展板进行宣传。

3、联系当地媒体进行报道宣传。

4、采用微信、微博等网络方式宣传。

（六）作品运送

1、在各高校展览开始前一天要将所有作品及时送到展览的学校。

2、提前及时联系好运送的车辆。

3、作品运送过程中要有随行人员看护作品。

1、为防止作品被人偷盗或损坏，因此作品安排专人看管。

2、在场所有工作人员必须佩戴校徽及工作牌，穿着正式。

3、要注意维持展览时的秩序和卫生。

4、与各高校之间保持密切联系，保证巡回展顺利开展。

5、为保证活动顺利进行，各高校作品应在活动开始前一天运送到下一个举办展览的院校。

1、各高校除规定必须的展览作品外应再准备三到五件备用作品，如运送及展览过程中作品损坏以至于展览时作品数量不够，可及时替补。

2、如在展厅中出现停电等情况，不要惊慌，找负责人问清状况后再决定如何处理。

3、在展出过程中出现参展作品丢失、损坏等情况要及时与负责人联系，用备用作品替补，如作品丢失要告知学校保卫科。

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