# 展会的策划书6篇(策划展会，创造奇迹)

作者：夜色迷人 更新时间：2024-03-28

*展会策划书是展会策划工作的重要文件，决定了展会成功与否。策划书包含展会目标、主题、规模、时间、场地、参展商招募、营销推广等细节。本文将为您详细介绍展会策划书的内容与要点。第1篇四年的时间转瞬即逝，作为南京艺术学院人文学院的“黄埔一期”，同学*

展会策划书是展会策划工作的重要文件，决定了展会成功与否。策划书包含展会目标、主题、规模、时间、场地、参展商招募、营销推广等细节。本文将为您详细介绍展会策划书的内容与要点。

第1篇

四年的时间转瞬即逝，作为南京艺术学院人文学院的“黄埔一期”，同学们用自己的辛劳和汗水一次又一次的在南艺的历史上书写着属于自己的辉煌。在临毕业之际，开展这次展览不仅仅是一种成果的展示，更是一种对过往时光的怀念和对美好未来憧憬的一种表达。同学们可以通过这次展览回顾自己的四年大学生活，展示自己在大学四年生活中的成功与失败，喜悦与痛苦，开心和难过，辉煌和成就；也可以憧憬自己的未来，展示自己梦想和希望。

常言道：回顾过去成就辉煌展望未来压力未减。在人生的又一个十字路口，毕业展览犹如一盏明灯为咱们照亮前方的道路，也许前方的路艰辛而痛苦，至少在毕业展览中咱们得到了指引和关怀，还有更多的温暖。在这最后的展览中，咱们可以最大限度的表现自己，表达自己，展现自己，诠释自己。

在回味过去展区参展者可以根据自我作品的需要在安全，美观，伦理的前提下自己选择展览风格和作品。其中作品不仅可以是参展者在四年内的得力之作，也可以是一些对自己重要时刻的照片的集合，物品的整合，奖状图像的整合，快乐时光的图像集合。更可以通过设计表达自己四年来的成功与失败，喜悦与痛苦，开心和难过，辉煌和成就。。此外在回味过去中还可以留一个视频区放一些同学们在四年来的视频以回顾四年来同学们一起的快乐。

在展望未来展区参展者既可以通过整合将自己任何的物品进行规划，从中抒发自己对未来的畅想和感想，也可以通过图片作品表达自己对未来的憧憬和对梦想的那种追求感。此外在展望区安放一个大展板和许愿瓶，同学可以将自己的梦想写在大展板上，将自己对自己十年后的期盼放进许愿瓶，等十年后大家再在一起时再打开，这既是一个承诺，又是一个目标。

交流活动区以珍惜现在为主题，大致可分为交流和活动2大部分。

交流部分邀请大学四年内教过咱们的一些有代表的老师前来以聚会party的形式在该区和同学们沟通交流。在这个部分的设置以聚会party的形式展开，把该部分设有饮料和小吃，被通过设计营造聊天区和合影区，同学可以利用这个大学最后的机会在聊天区和自己喜欢的老师就生活和学习方面就行更直接的交流沟通，并在合影区域与老师和同学进行合影。此外在交流部分同学们也可以互相写毕业留言，赠送毕业礼物。

活动区部分以互动活动和小游戏为主，在这个区域同学们既可以和同学之前也可以和老师之间开展各种丰富多彩的活动：或下棋，或打牌，或做游戏，无论如何要让老师和同学在这个重要的时刻尽情狂欢，让老师和同学一起度过这些令人难忘的时刻。

本次展览由于是为了突出自我，表现自我，其展览部分展品主要有以下

1、来自同学自己的作品，包括素描，油画，工笔，书法等

2、来自同学自己整合的作品，其中任何物体都可以拿来进行整合，其物品包括书，杯子，笔，牙刷，瓶子等

3、来自同学设计的作品，其中以大型雕塑和物件为主

本次展览由于是毕业展览，突出的就是每一个即将毕业的同学各自的情感，各自的成长，各自的心情。作为人文学院的一员，咱们要突出的是人，以人为本，育人成才。在这毕业之际，突出这次展览，咱们可以回顾自己曾经的梦，可以畅想自己未来的梦。可以和老师尽情的交流，互动，可以更好的和学生之间进行沟通。

除了情感方面，在展览方面咱们要以梦为主题，实现和突出的不是咱们的技术水平，而是咱们策划的水平，整合的水平，组织的水平，布置的水平，管理的水平，文化的水平。咱们要尽咱们的可能，每个人想出最好的各自作品的方案，再集思广益的将他们有机的结合起来，最后呈现出一幅与众不同的，独具风格的展览。

咱们预期的成果是展现四年最好的水平给自己，家长和社会。虽然社会上不会有很多人来关注咱们的展览，但是咱们一定要做出自己的特色，让所有的人看后有一种与众不同的感觉。

九、可行性分析（可开发市场、可利用资源、存在问题）

本方案突出体现的是毕业的每一位学员，这些对于他们来说是一个绝佳的突出和表现的机会。而咱们新颖的设计和独树一格的组织策划将让所有的人对咱们刮目相看。这样不仅可以给学弟学妹们一个榜样，更可以给其他还不了解咱们的人一个更直观更深刻的认识，用咱们的策划和创意告诉他们什么叫做艺术管理

本方案可以请一些以前的专业授课老师进行指导，咱们可以请长风堂专家对咱们场地的设计和布置进行指导和帮助，咱们也可以请南京博物院的人前来指导咱们的灯光和整体效果的设计，咱们还可以请老师和咱们一起做，此外这个方案的最大特点是任何人都能够在这找到自己的位置，发挥自己的专长，突出自己的特色。

本方案需要大量的时间和精力，不知道是否所有同学都有这个兴趣和时间来执行这个。本方案的成本相对较低，突出的是特色。

第2篇

在现今社会，汽车已成为我们主要交通工具之一，汽车文化自然成为一种社会发展的产物。然而，大学生无疑是未来的汽车消费群体，但只有少数大学生对汽车方面有所认知，汽车基本知识无疑成为了大多数大学生急需的精神食粮。

提高湛师学子的综合素质，丰富湛师学子的课外知识，展示湛江师范学院大学生活的多姿多彩。同时，增加湛师学子对社会汽车基本知识的认知，使湛师学子大学生活更加贴近社会，为迈向社会做好充足准备。

本次活动以自由组队的形式参赛，每队四人（必须为男女混合团队，可以跨班、跨院系）。参赛队到达问答站点时，必须按顺序答题，在排队时要多浏览展板上的内容，因为90%问题的答案可以在相应的知识展板中找到。

各参赛队在规定时间内成功通过障碍游戏（解手链游戏）后方可进入问答环节。参赛队随机抽取一道题目并在规定的时间内作答，回答正确（即闯关成功）可以继续抽题作答（回答错误不能继续作答），正确回答一道加5分，但一个问答点一次最多可以作答三次。

四人围成一个圈而站，伸手抓住另外两只手。一定要确定自己的左右手都只与另一只手相连。而且尽量不要抓同一个人的两只手。这样就可以形成一个相连不断的“手链”。大家将纷繁复杂的“手链”解开，将大家恢复到手拉手围成一个圈的状态。

活动负责小组：安排协会会议，说明方案内容并讨论，同时做好工作安排。

技术部：设计有关汽车文化与汽车爱好者协会的题目150道及制作抽题题号号码

外联部：做好拉赞助工作（包括汽车文化展示物品）。

2、活动过程中，会长团与负责小组指导开展活动并解决突发事件；

第3篇

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）。

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。

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！

第4篇

3、目标可量化，（用合理的评估机制来监控展会的绩效）。

2、展会的参观者概况。大多数展会的主办方都会根据上一年的情况提供有关这方面的信息

5、展会同公司的运营周期以及其他沟通项目相关的时间选择问题

1、大多数参观者来展会的目的通常是为了搜集信息，因此展台需要布置得非常醒目，能够吸引人们的注意力，还要能传达企业的某些具体信息。

2、展会是发布新产品的好机会，企业的最新产品应当在展台上有所体现。

3、在展会上划出一块远离公众视线的安静区域是很有用的，这样可以方便潜在顾客同销售人员私下讨论他们的要求

4、参展企业还应当提供点心、饮用水之类的，而上一点中提到的安静区域还可用做展台工作人员的休息场所。

——好处：减轻公司正式员工的工作压力，同时也避免了展会经常带来的打乱正式员工工作秩序的问题。

——问题：展台工作人员对企业以及企业的成功没有长期的责任和义务。

——解决方法：让这些临时员工只负责在展会四周派发传单，引导参观者来到公司展台。

1、遗憾的是很多参展企业并没有这么做，其结果是销售力量无法跟上产生的潜在需求，主要后果是本可能成为自己顾客的买家同竞争对手取得了联系，这就意味着迟滞的后续行动把自己的业务拱手让给了竞争对手。

2、这样的后续行动可能需要一个月时间，包括销售人员去拜访潜在的顾客。

第5篇

四年的时间转瞬即逝，作为南京艺术学院人文学院的“黄埔一期”，学生们用自己的辛劳和汗水一次又一次的在南艺的历史上书写着属于自己的辉煌。在临毕业之际，开展这次展览不仅仅是一种成果的展示，更是一种对过往时光的怀念和对美好未来憧憬的一种表达。学生们可以通过这次展览回顾自己的四年大学生活，展示自己在大学四年生活中的成功与失败，喜悦与痛苦，开心和难过，辉煌和成就;也可以憧憬自己的未来，展示自己梦想和希望。常言道:回顾过去成就辉煌展望未来压力未减。在人生的又一个十字路口，毕业展览犹如一盏明灯为我们照亮前方的道路，也许前方的路艰辛而痛苦，至少在毕业展览中我们得到了指引和关怀，还有更多的温暖。在这最后的展览中，我们可以最大限度的表现自己，表达自己，展现自己，诠释自己。

在回味过去展区参展者可以根据自我作品的需要在安全，美观，伦理的前提下自己选择展览风格和作品。其中作品不仅可以是参展者在四年内的得力之作，也可以是一些对自己重要时刻的照片的集合，物品的整合，奖状图像的整合，快乐时光的图像集合。更可以通过设计表达自己四年来的成功与失败，喜悦与痛苦，开心和难过，辉煌和成就。。此外在回味过去中还可以留一个视频区放一些学生们在四年来的视频以回顾四年来学生们一起的快乐。

在展望未来展区参展者既可以通过整合将自己任何的物品进行规划，从中抒发自己对未来的畅想和感想，也可以通过图片作品表达自己对未来的憧憬和对梦想的那种追求感。此外在展望区安放一个大展板和许愿瓶，学生可以将自己的梦想写在大展板上，将自己对自己十年后的期盼放进许愿瓶，等十年后大家再在一起时再打开，这既是一个承诺，又是一个目标。

交流活动区以珍惜现在为主题，大致可分为交流和活动2大部分。

交流部分邀请大学四年内教过我们的一些有代表的老师前来以聚会party的形式在该区和学生们沟通交流。在这个部分的设置以聚会party的形式展开，把该部分设有饮料和小吃，被通过设计营造聊天区和合影区，学生可以利用这个大学最后的机会在聊天区和自己喜欢的老师就生活和学习方面就行更直接的交流沟通，并在合影区域与老师和学生进行合影。此外在交流部分学生们也可以互相写毕业留言，赠送毕业礼物。

活动区部分以互动活动和小游戏为主，在这个区域学生们既可以和学生之前也可以和老师之间开展各种丰富多彩的活动：或下棋，或打牌，或做游戏，无论如何要让老师和学生在这个重要的时刻尽情狂欢，让老师和学生一起度过这些令人难忘的时刻。

本次展览由于是为了突出自我，表现自我，其展览部分展品主要有以下

一、来自学生自己的作品，包括素描，油画，工笔，书法等

二、来自学生自己整合的作品，其中任何物体都可以拿来进行整合，其物品包括书，杯子，笔，牙刷，瓶子等

三、来自学生设计的作品，其中以大型雕塑和物件为主

本次展览由于是毕业展览，突出的就是每一个即将毕业的学生各自的情感，各自的成长，各自的心情。作为人文学院的一员，我们要突出的是人，以人为本，育人成才。在这毕业之际，突出这次展览，我们可以回顾自己曾经的梦，可以畅想自己未来的梦。可以和老师尽情的交流，互动，可以更好的和学生之间进行沟通。

除了情感方面，在展览方面我们要以梦为主题，实现和突出的不是我们的技术水平，而是我们策划的水平，整合的水平，组织的水平，布置的水平，管理的水平，文化的水平。我们要尽我们的可能，每个人想出最好的各自作品的方案，再集思广益的将他们有机的结合起来，最后呈现出一幅与众不同的，独具风格的展览。

我们预期的成果是展现四年最好的水平给自己，家长和社会。虽然社会上不会有很多人来关注我们的展览，但是我们一定要做出自己的特色，让所有的人看后有一种与众不同的感觉。

九、可行性分析（可开发市场、可利用资源、存在问题）

本方案突出体现的是毕业的每一位学员，这些对于他们来说是一个绝佳的突出和表现的机会。而我们新颖的设计和独树一格的组织策划将让所有的人对我们刮目相看。这样不仅可以给学弟学妹们一个榜样，更可以给其他还不了解我们的人一个更直观更深刻的认识，用我们的策划和创意告诉他们什么叫做艺术管理

本方案可以请一些以前的专业授课老师进行指导，我们可以请长风堂专家对我们场地的设计和布置进行指导和帮助，我们也可以请南京博物院的人前来指导我们的.灯光和整体效果的设计，我们还可以请老师和我们一起做，此外这个方案的最大特点是任何人都能够在这找到自己的位置，发挥自己的专长，突出自己的特色。

本方案需要大量的时间和精力，不知道是否所有学生都有这个兴趣和时间来执行这个。本方案的成本相对较低，突出的是特色。

第6篇

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。

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)

承办单位：闪星创意会展公司(07级公共事业管理会展班)

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。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com