# 展会方案策划书 展会策划方案(优秀16篇)

作者：梦回长安 更新时间：2024-03-14

*为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧*

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**展会方案策划书篇一**

动漫产业展示可以提供交流，并且为企业提高的广阔舞台，为市民提供了丰富多彩的动漫作品和文化盛宴。自我认为，动漫展能在北京举行，原因有一下几点：

(1)推动全国动漫发展

北京可以有充足的资源、地域、环境优势，来充分展示动漫盛宴，使这次展会能够准备充分、内容丰富、形式灵活、耳目一新，是对中国原创动漫推广计划的一次拓展和延伸，效果很好，不仅有效宣传推广了国产原创动漫，也让广大群众和动漫爱好者享受到了一场原创动漫文化的盛宴，对全国的动漫发展是一个很好的促进和推动。

(2)原创性强参与度高

从以往的动漫展办展过程可以看出，动漫展是最富有原创性的展会，而一个参展企业的原创性、高科技性、欣赏性、参与性有机结合将成为会展的一大亮点。从近几年的动漫展的资料总结可以得出，每次展会都有近九成以上展品为原创作品，体现了我们国家和企业在动漫创作方面所走的路子是可持续发展的。

(3)内容精彩汇聚精英

1.项目名称：20xx年北京奥林匹克公园动漫展览会(暂定)

3.展会地点：奥林匹克公园

4.展会规模：1085平方米(室内面积305平方米室外面积680平方米);标准展位300个。

5.展品范围：

(1)动漫原创企业品牌形象;

(2)动漫游戏作品;

(3)动漫作品结合cosplay动漫演出;

(4)动漫制作技术与设备。

6.预计专

业及普通观众人数：xx人

1.动漫原创企业品牌展示、推广;

2.动漫出版物、动漫作品版权交易、对接，版权合作;

3.动漫出版物、动漫物品销售;

4.优秀原创动漫作品展示;

5.动漫名家现场签售;

6.动漫剧演出;

7.动漫角色扮演活动组织;

8.动漫产业论坛;

9.动漫企业招商会。

10.参展企业：华特迪斯尼有限公司

1.组建会展组委会和执行委员会，负责会展重大决策，监督展会的具体运营。组委会计划由一个会长和两名副会长组成，员工12人。共计15人。执行委员会一名会长和一名副会长。

2.申请展会批文;争取政府相关部门支持，成为展会的主办、协办单位。由组委会会长负责批文和政府公关工作并且发展展会的主办和协办单位。

3.组建专业团队，开始进行展会宣传、展会招商。团队计划由20人组成，3人负责利用电话进行目标客户的招商前期沟通，五人负责后期的跟踪和发展客户。宣传计划利用电话、网络和电视进行定期有针对性的宣传。

1.招商：

1）主要针对国内大中型动漫原创公司、动漫出版公司

2）利用丰富的经验与客户资源，将动漫企业的招商重点放在几个重点的区域。

3）积极邀请周边如天津、沈阳、山东等地的大型动漫原创企业参展，鼓励他们开拓市场。

2.展会会务：

1）展馆设施展前安检工作(供电、供水、消防、空调、通讯等设施);

2）展馆内清洁工作和周边环境整治;

3）展馆内配套服务(医疗、餐饮、咨询等);

4）加强《展会知识产权》的宣传、维护及咨询;

5）展览会期间特别加强交通指挥和保卫工作;

6）开幕式、闭幕式酒宴、大型文艺晚会等工作;

7）专家论坛、展品评奖、礼仪等筹备工作;

8）展会各类接待工作;

3.安全：

1）制定展览会有关的安全保卫工作的规章制度和实施细则。

2）对展位装修设计和安全施工进行审查和监督管理。

3）负责展览会期间的消防、治安、保卫工作。

4）协调、配合公安、消防等机构工作。

总投资：370万元

1)广告及宣传资料印费：210万元，其中资料10万元，广告费200万元。

2)工作人员工资：预计此次共投入人员50名，预算100万元。

3)展览主场搭建、开幕式、闭幕式：30万元

4)展会现场动漫剧演出：10万元

展会名家邀请：10万元

接待费：5万元

其他费用：5万元

550万

其中商家租赁费用：计划招租商家300家，其中室内招商50家，每家租金5万元，共计250万元。室外招商100家，每家租金2.5万元，共计250万元。此外活动期间，提供室外大型广告牌50个，每个收取广告费1万元，共计50万元。

如果动漫展览会在政府的支持与投资各方的共同努力下成功举办，并能够按照预期达成，获得良好的社会效益、文化效益、经济效益，则本展览会会极大提升了动漫文化事业的发展，动漫展也会成为北京的一张崭新的城市名片;通过展会的牵线搭桥，沿海发达地区的动漫企业会逐步行程合作和对接，更好的促进了企业之间的交流和学习;而对普通的观众而言，成功的举办动漫展会更加促进大众人群对动漫的喜欢和支持，也会使一些第一次接触动漫的人们产生浓郁的兴趣，一举数得。

特色内容迪士尼嘉年华

1.活动介绍

迪士尼\"欢乐之橙\"嘉年华会将打造一个one day family entertainment的集整体购物、迷你主题乐园、主题餐饮、互动游戏、主题演出和教育项目体验于一身的欢乐活动，是一个与迪士尼众多巨星一起互动的超级家庭体验平台。迪士尼欢乐之橙嘉年华会是国内同类活动中迪士尼经典人物造型的首次全线出击，包括米老鼠、公主系列，以及玩具总动员、汽车总动员、海底总动员、蜘蛛铁侠等知名动漫名星。嘉年华会将每位迪士尼人物的经典故事贯穿在整个活动中，现场游戏与活动形式更是传统与现代科技的完美结合，为观众提供了高质量的亲子互动空间。

2.玩具行业新品发布会

1)、发布会目的：宣传、推广及发布玩具企业最新产品

2)、发布会形式：玩具制造企业代表上台演示及推介

4)、参加企业类型：玩具产品制造商

3.好莱坞电影原型展

1)办展目的：为提高动漫展吸引力和知名度，聚集人气，活跃气氛，点燃广大动漫爱好者及观众热情，主办方特设电影原型展区，展示国际知名影片的模型道具。

2)基本概况：

活动日期：20xx年8月1-31号

活动地点：奥林匹克公园

展览面积：1000平方米

4.动漫文化拍卖会

1)拍卖目的：改善动漫目前授权缺少平台支撑，高联络成本和低效益的现状。依靠拍卖会品牌，实现项目收益前置化的良性运转机制。为文化产业机制推动实体经济创新实现更有效的途径。

2)拍卖时间：20xx年8月1-31号

3)地点：奥林匹克公园

lay表演赛

1)大赛目的：持续性的宣传造势和渲染cospiay爱好者，升温动漫展举办期间的气氛，提高北京创意文化产业形象。

6.我最爱动漫形象设计大赛

**展会方案策划书篇二**

梦

——南京艺术学院人文学院首届毕业展览

20xx年5月5日—12日；为期7天

南京艺术学院人文学院一楼大厅

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。

承托希望，放飞梦想。回味过去，展望未来。

1、艺术展览区

艺术展览分为回味过去和展望未来两个主题展区。

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。更可以通过设计总结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。

2、交流活动区

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

一、来自同学自己的作品，包括素描，油画，工笔，书法等。

二、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。

三、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，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）

1、可开发市场

2、可利用资源

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。

3、存在问题

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计划。本方案的成本相对较低，突出的是特色。

**展会方案策划书篇三**

一、展览名称:览庭

二、展览主题:曲水流觞，觥筹交错

三、展览宗旨

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。

四、展览方式和手段

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。

五、展览形式和内容

(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。

六、展览时间

七、展览地点

江苏省国画院

八、经费预算

九、可行性分析

(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)

-->[\_TAG\_h3]展会方案策划书篇四

1、了解展会参观者的大致情况。

2、企业自身能投入多少资源。

3、目标可量化，（用合理的评估机制来监控展会的绩效）。

——通常企业参加展会的目标：

1.接触新客户

2.提升企业形象

3.与顾客互动

4.促销现有产品

5.新品发布

6.获取竞争对手的情报

7.赶超竞争对手

8.提升士气

9.与分销商互动

10.常规性的市场研究

11.获取销售订单

12.接触新的分销商

1、可供选择的展会的数量。[某些行业每年仅有一两次比较合适的展会]

3、展会成本

4、理想场所的理想位置的可获得性

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

6、参展企业的大致概况[调查自己的竞争对手]

7、展会的声望水平

包括给预期参观者的dm广告、展会前的广告攻势、行业杂志或消费者杂志上的新闻稿以及由销售人员负责的会前（邀请现有客户来参观展台）和会后的特殊活动等等。

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。

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。

5、一些企业会在展会期间雇一些临时员工：

——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[你的竞争对手很可能也参加了同一展会]，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。

确保展会所需的装备、陈设、促销材料以及人员都能够完好地在正确的时间到达展会现场，保证展会的成功。

展会结束后还需要进行的工作：

1、非销售性展会的后续销售活动（如果有的话）

2、展会绩效评估

—正式的调研

—展会上产生的销售要约的数量

—展台参观者的人数

—其他有助于评估展会绩效的方法

-->[\_TAG\_h3]展会方案策划书篇五

美丽回忆―阳光假期之毕业“游”

大学生已成为旅游市场的又一中坚力量。大学生出游，一是因为脱离上大学之前的封闭式教育，离开父母严加管教的视线下获得难得的自由而出游猎奇，二是因为在出游增长见识的同时能以影像设备在心中留下美好的回忆，见证自己的成长。现我校毕业游热潮刚过，很多班级已经进行了毕业游。他们根据同学们的大多数意见，到共同的目的地，与同窗四年的同学共聚正式踏入社会前无忧无虑的欢乐时光。美丽的回忆值得拿出来分享，让大家共同见证喜悦。与此同时，毕业生即将告别校园走向社会，如何塑造职业形象，留住美好青春等等问题也困扰着他们。在回味美好回忆的同时，思考如何令自己更好地踏上美好的征程迫在眉睫。

本次活动以照片展览的画廊寓意从大学步入社会的旅程，毕业游之后是踏入社会进行的毕业“游”，游历社会，游戏人生。而画廊的末端是为大学生提供形象设计、顾问、毕业艺术照等服务的摊位。是大学生展开毕业“游”的第一站！

1、通过这个活动提供交流旅游心得，留住美好回忆的平台给同学们。

2、通过活动的举办，扩大旅游协会知名度，以便旅游协会票务预定、出游服务等能得到推广，服务大众。

3、通过活动，吸引大四即将毕业的同学们围观，协助赞助商推出毕业照，毕业形象设计等项目，在服务同学的同时回馈本活动赞助商。

1、前期准备：

（4）秘书处做好场地申请和物资申请。秘书处负责

（5）对协会全体工作人员进行培训，对协会的职责以及协会负责的业务有深入的认识，以便应对值班期间同学们可能问询到的协会所提供的出游、票务咨询等服务。（会长负责）

**展会方案策划书篇六**

-->

一、会场基本情景：

(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、配合参展商供给促销方案;

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：xxx

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资料。计划从3月中旬每一天供给一片800字左右的新闻通稿报道本次车展总体情景、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)提议在天津主流媒体建立津洽会专栏集中报道本次大会，车展资料的新闻最好每一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，提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)提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，今年提议还采取以上方式。

5、会场之间的交通问题提议开通国展中心到汽车园的免费班车方便观众参观。

**展会方案策划书篇七**

梦想

――南京艺术学院人文学院首届毕业展

20xx年5月5日至12日7天

南京艺术学院人文学院一楼大厅

四年转瞬即逝。作为南京艺术学院人文学院的“黄埔一期”，学生们用自己的辛勤劳动和汗水，在南艺的历史上一次又一次书写着自己的辉煌。在毕业之际，这个展览不仅是一个成就的展示，也是对过去的怀旧和对完美未来的憧憬的表达。通过这次展览，学生们可以回顾自己四年的大学生活，展示自己四年大学生活中的成功与失败、快乐与痛苦、快乐与悲伤、辉煌与成就，也可以展望未来，展示自己的梦想与期待。俗话说：回顾过去的成就，展望未来，压力并没有减少。在人生的另一个十字路口，毕业展览就像一盏灯，为我们照亮了前方的道路。也许前面的道路是艰难和痛苦的。至少在毕业展上，我们得到了指导和关怀，更多的温暖。在这最后的展览中，我们可以最大限度地表达自己，表达自己，展示自己，诠释自己。

支持期望和飞翔的梦想。回味过去，展望未来。

艺术展区

艺术展览分为两个主题展区：回味过去和展望未来

**展会方案策划书篇八**

-->

一、活动目的：

二、活动对象：

参加房展会的人

三、展位布置：

1、房交会现场的展位代表这楼盘的形象，是给经过人们的第一印象，所以要做得有特色。整个展位能够用主打广告色（红色）为背景色，包括游戏中用到的道具，都能够用此色。

2、音响设备布置到位，营造热烈的气氛。3、在展位中辟出专门的区域供游戏活动的展开。

4、在展位的一个角落放置饮水机，给参加游戏的人们解渴。

四、工作分工

地点：房展会现场展厅时间：10月1-3号对象：房展会现场客户资料：

1、来访登记即有礼（展会期间分时间段执行）说明：活动期间房展会来访客户均可领取精美礼品一份奖品提议：精美礼品一份（10元份）

2、缤纷游戏，互动有礼

说明：活动期间房展会参与互动游戏客户均有机会获得大奖奖品提议：决出一、二、三等奖

费用预算：2万

五、游戏方案

以下游戏可任选其一，也可配合使用。游戏方案一：扎气球

1、游戏主题为：扎球有礼；在宣传海报中能够把此主题写得醒目。

2、在展厅顶部布满气球。事前在气球里放一张小纸条，纸条上能够是某种奖励，也能够是小小的惩罚。（类似表演一个小节目等等，如果节目表演得精彩还是能得到一份奖品。）

3、用回答问题的形式来选取参加扎气球游戏的人，即：主持人对前来扎气球的人提一个简单的问题（关于本项目的，例如：本项目的开发商是谁？），答对方可参加游戏。

4、气球扎破后捡起纸条，交给主持人当众念出。根据纸条上头的资料给扎球人相应的奖励或惩罚。

5、若每一天重复同一个游戏。当气球全部被扎破后，由工作人员可在当天散会后把现场清扫干净，再悬挂满气球。保证游戏能够循环进行。

游戏方案二：猜猜猜

游戏规则：现场备有若干组词语，每组有8个词语，游戏者为一人，可事先选择一组，并根据词语用肢体语言来表现，让现场观众来猜谜底。每个词语的`限时是30秒，表演不到位而导致观众不出猜出谜底的，身后有大棒伺候。若全部完成则有奖励。答对谜底的也有小礼品。题目：

a（人物题）医生警察小偷媒婆小贩模特孕妇歌手b（动物题）鸭子袋鼠企鹅鸵鸟兔子青蛙母鸡恐龙c（感情题）触电亲吻送花拥抱哭泣性骚扰求婚吃醋f（体育题）竞走跳水举重击剑拔河体操高尔夫鞍马道具要求：

40张a4纸、4个文件袋（或能装下a4纸的其他袋子）、手表1只（或其他计时工具）、大的充气棒槌一个程序准备：

1、事先准备好几套简单的拼图。能够是紫苑的效果图或者家装图片等。（能够用kt板自制。）

2、准备好一个粘贴拼图的架子，以方便围观的人群观战。3、规定的时间内（一分钟）完成拼图者有小礼品赠送。

六、奖品提议：

七、费用预估：

八、注意事项

1、提前一周把准备工作做好，比如气球的印字、游戏工具的准备等等。2、主持人需十分清楚游戏的规则和流程，口齿伶俐，擅长搞气氛。3、以上游戏规则仅供参考，可根据相应情景调整。

**展会方案策划书篇九**

1、在众多参展楼盘中，脱颖而出；最大化登记储备房展会客户 ；

2、用小游戏聚集人气，吸引人流，营造热烈火爆的现场气氛；

3、关爱客户、传递项目口碑；

4、将房展会客户最大限度转成售楼处来访；

5、利用节日和展会契机，推进2期住宅的认筹工作。

参加房展会的人

1、房交会现场的展位代表这楼盘的形象，是给经过人们的第一印象，所以要做得有特色。整个展位可以用主打广告色（红色）为背景色，包括游戏中用到的道具，都可以用此色。

2、音响设备布置到位，营造热烈的气氛。 3、在展位中辟出专门的区域供游戏活动的展开。

4、在展位的一个角落放置饮水机，给参加游戏的人们解渴。

地点：房展会现场展厅 时间：10月1-3号 对象：房展会现场客户 内容：

1、来访登记即有礼（展会期间分时间段执行） 说明：活动期间房展会来访客户均可领取精美礼品一份 奖品建议：精美礼品一份（10元/份）

2、缤纷游戏，互动有礼

费用预算：2万

以下游戏可任选其一，也可配合使用。 游戏方案一：扎气球

1、游戏主题为：扎球有礼；在宣传海报中可以把此主题写得醒目。

2、在展厅顶部布满气球。事前在气球里放一张小纸条，纸条上可以是某种奖励，也可以是小小的惩罚。（类似表演一个小节目等等，如果节目表演得精彩还是能得到一份奖品。）

3、用回答问题的形式来选取参加扎气球游戏的人，即：主持人对前来扎气球的人提一个简单的问题（关于本项目的，例如：本项目的开发商是谁？），答对方可参加游戏。

4、气球扎破后捡起纸条，交给主持人当众念出。根据纸条上面的内容给扎球人相应的奖励或惩罚。

5、若每天重复同一个游戏。当气球全部被扎破后，由工作人员可在当天散会后把现场清扫干净，再悬挂满气球。保证游戏可以循环进行。

游戏方案二：猜猜猜

游戏规则：现场备有若干组词语，每组有8个词语，游戏者为一人，可事先选择一组，并根据词语用肢体语言来表现，让现场观众来猜谜底。每个词语的限时是30秒，表演不到位而导致观众不出猜出谜底的，身后有大棒伺候。若全部完成则有奖励。答对谜底的也有小礼品。 题目：

a（人物题）医生 警察 小偷 媒婆 小贩 模特 孕妇 歌手 b（动物题）鸭子 袋鼠 企鹅 鸵鸟 兔子 青蛙 母鸡 恐龙 c（爱情题）触电 亲吻 送花 拥抱 哭泣 求婚 吃醋 f（体育题）竞走 跳水 举重 击剑 拔河 体操 高尔夫 鞍马 道具要求：

40张a4纸、4个文件袋（或能装下a4纸的.其他袋子）、手表1只（或其他计时工具）、大的充气棒槌一个 程序准备：

1、事先准备好几套简单的拼图。可以是紫苑的效果图或者家装图片等。（可以用kt板自制。）

2、准备好一个粘贴拼图的架子，以方便围观的人群观战。 3、规定的时间内（一分钟）完成拼图者有小礼品赠送。

1、 提前一周把准备工作做好，比如气球的印字、游戏工具的准备等等。

2、 主持人需非常清楚游戏的规则和流程，口齿伶俐，擅长搞气氛。

3、 以上游戏规则仅供参考，可根据相应情况调整。

**展会方案策划书篇十**

xxx博览中心的电动车展会规模大，参会经销商人数多，这是xxx向广大经销商展示自我品牌强劲优势，经过招商实现布局xx范围市场的重要机会。但同时现场各电动xxx产品厂家必将投入很多人财物进行宣传，xxx将面临更激烈的竞争。

题，不断吸引客户眼球，使xxx从众多品牌中脱颖而出，从而实现

差异化宣传。)

强化内在优势，以质取胜(xxx的优势是质量好，动力强。本次展会上实施生动化的、体验化的展示，让经销商深刻的体会、了解xxx质量，加深印象。)

与民互动，构成良好口碑(展会中穿插互动环节，让经销商和消费者进取参与，构成良好口碑，从而无形中成为xxx品牌宣传的一股强劲动力)

三、展会主题;xxx(暨xxxxxx产品春季大型展销会)

四、展会目的;

经过一系列的xxx电动xxx产品一系列的产品形象展示、产品卖点的部分释放等活动宣传，到达吸引广大电动车经销商和消费者的注目率，从而拉开xxx电动xxx产品的后期入夏市场宣传攻势，增强潜在经销商对产品的信心和购买欲望，促使其在展销会后成为产品的现实忠诚客户。

五、展会对象;

市区和各地市经销商、乡镇网点

六、展会亮点;

歌舞、魔术表演+品牌现场模拟展示+有奖问答、礼品赠送+杂技、跑酷表演+现场

互动节目(骑技比赛、试乘试驾)

七、展会前期准备;

展位设计包装：

包装原则：实行差异化包装策略，主要体此刻现场进行大批量的宣传资料散发，并侧重于精致新颖的展位布置，高素质的人员接待，以及公司实力和辉煌成就的宏观展示。现场注意控制不要有噪音，但可播放些舒缓的音乐。具体分析如下：

2、背景墙――企业与产品的全称、标识、平安送暖幸福人家

3、现场小型喷绘展板设计――产品形象展示与主题性展示相结[企业文化、产品定位]

4、企业及产品形象宣传资料(单页设回执联)、礼品(宣传册、广告笔、手提袋等)

5、具备企业与产品特色的咨询登记台1个

6、易拉宝布置(2个)

7、玻璃地台4个、车模4人(用于产品展示用)

8、视听设备：收集整理xxx电动xxx产品产品的有关素材(宣传片影音)到现场播放。(注：展会布置突出现场主题，选用少量且较大的图片，创造出强烈的视觉效果;背景使用大胆且抢眼的颜色，铺红色地毯，从远距离即可突现出来，避免易融入背景的中性色彩;)

八、展会现场执行策略;

活动现场造势;1、创意人海秀：

研究到本次展销会参会厂家多，竞争大，所以必须实施品牌差异化宣传，经过人海战术，使展会现场到处都充满着“xxx电动xxx产品”的宣传，让所有人意到。人海战术装扮必须奇特、能够吸引人的眼球。

方法：在现场组织人举牌游行，发放宣传资料，经过壮观的人海秀构成无处不

在的流动广告，宣传xxx。

人员：25个学生，分成5组，每组5人。

道具：衣服：衣服和造型打扮要独特，吸引客户眼球。

帽子：经过奇特的帽子吸引客户眼球。

举牌：用于游行时举牌

扩音器：用于游行过程中喊口号。

2、声色并茂，先声夺人;

在展会现场经过强大的声音(宣传片)、图文等形式吸引人群注意，拦截走过展会的流动人群，吸引其参观展会活动。

3、香车美女，撩人眼球;

经过不一样装扮(学生装、职业装、休闲装、农民装、工人装等)的美女车模来吸引人气，展现各个年龄段和身份地位人的不通风采，从而实现人体美与电动车的完美结合，让更多客户参观。

活动现场实施;(开幕式结束后进行)上午;

9:10-9:15开场舞表演(现场摆放几辆新款平安电动xxx产品、四轮车，舞者围

绕其秀舞)，调动整个活动的气氛;

9:15-9:45电动车品牌现场模拟展示;(由厂家技术人员操作讲解，主持人现场配合说辞)

整体品质展示;

在现场设立专门区域，用淋浴的方式将水喷洒到转动的xxx电动xxx产品上(或者某个部件上)，展现xxx电动xxx产品良好的电机性能。

零部件比较;

将车的核心部件进行解剖式的比较。让客户最直观了解内部的构造的不一样，用料的不一样等等，并配上说明，经过比较增加客户对钻豹品质的了解和信任。注：展示方法：

电动机：将\*\*电动车和其他电动车从横切面解剖开，放成一排。让客户观看，并派专人从电机材质、大小、噪音、防水电缆线等方面进行一一比较说明，展示\*\*电动机良好品质。也可把电机放在水里转动。

刹车器：将xxx的刹车器和其他电动车放在一齐，让客户观看刹盘，刹车卡钳等。

减震系统：将xxx的减震器和其他电动车的减震器放在一齐，从减震器的大小粗细、材质、是否是双簧等方面进行比较。

车架：将xxx电动xxx产品和其他电动车从横切面解剖开，让客户看车架的材质(是否生锈)、大小、设计(是否无缝设计)等。并将车架钢管切开放在一齐，让客户观看车架钢管的厚度。

9:45-9:50魔术表演上(维持现场气氛，避免展示时间久造成人群感官视觉疲劳)9:50-9:55有奖问答(主持人现场提问，以有奖问答等方式表现电动车的独特卖点)9:55-10:00杂技表演上(表演以电动车品牌特性为焦点展开)

电动车骑速比赛，(1车1人)在规定时间内快者胜出;

电动车载重比赛，(1车及4人)，在规定时间内快者胜出;

电动车爬坡本事比赛，(1车及3人)，现场设置坡度障碍(坡度40度，坡

长8-10米)，在规定时间内快者胜出;

午时;

2:30-2:35主持人宣布展会正式开始，介绍本次活动的产品厂家、经营品牌等;2:35-2:40开场舞表演(略)

2:45-2:50跑酷表演(略)

2:50-2:55杂技表演(略)

2:55-3:00有奖问答(略)

**展会方案策划书篇十一**

为了确保工作或事情能有条不紊地开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下是小编收集整理的展会方案策划书，希望能够帮助到大家。

(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：

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

(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：

1、主办单位：

2、协办单位：

3、承办单位

4、支持单位：

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、配合参展商供给促销方案；

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：xxx

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。

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资料。计划从3月中旬每一天供给一片800字左右的新闻通稿报道本次车展总体情景、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)提议在天津主流媒体建立津洽会专栏集中报道本次大会，车展资料的新闻最好每一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，提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)提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，今年提议还采取以上方式。

5、会场之间的交通问题提议开通国展中心到汽车园的免费班车方便观众参观。

-->[\_TAG\_h3]展会方案策划书篇十二

梦

xx南京艺术学院人文学院首届毕业展览

20xx年5月5日-12日;为期7天

南京艺术学院人文学院一楼大厅

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。

承托希望，放飞梦想。回味过去，展望未来。

1、艺术展览区

艺术展览分为回味过去和展望未来两个主题展区。

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。更可以通过设计总结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。

2、交流活动区

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

一、来自同学自己的作品，包括素描，油画，工笔，书法等

三、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，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。

1、可开发市场

2、可利用资源

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。

3、存在问题

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计划。本方案的成本相对较低，突出的是特色。

**展会方案策划书篇十三**

拟由集团主办，有限公司协办，广告有限公司承办的“感悟人生，体验生活”――非

常假日之城展销会，将于\_-6-11在是展览大厅举行。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。

本次活动在新时代大广场设置免费中巴专线，鼓励人们到现场参与活动。

二、活动主题

“感悟人生，体验生活”主题解析：

1、六月收获季节，暗含人生又是分岔路，需感悟而为之

2、体验生活，在繁忙快速发展的今天，偶尔放松下疯狂享受一下

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

三、活动目的

本次活动须达到如下几点的目的：

1、营造市民生活品位;

2、培育市民身份尊崇的心理，

3、满足市民日常生活的需求，4树立企业的良好形象;

四、活动时间与地点

活动时间：年6月30---34日活动地点：市展览大厅

五、合作与活动方式

大型展销会，融商品展示与休闲娱乐于一体的大型会展活动。

由公司审定方案，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;装饰公司投入前期启动资金，确保在现场同类企业的唯一性;广告公司负责整体方案策划，整体宣传，活动运作。同时确定主办单位为集团、协办单位为装饰有限公司，承办单位为广告有限公司，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。

六、推广与招商方案

协调各方关系，总体方案确定以后，由装饰有限公司全面负责活动的招商工作，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06.15——06.18日)

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。

七、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。

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。

11：40——12：00产品拍卖

13：00——13：05互动游戏

15：50――16：00与您有礼大抽奖活动节目

活动说明：

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。

八、活动现场布置

活动现场由三大区域组成，一是表演区，一是展销区，一是游玩区。表演区设置中心舞台，含舞台、双拱、背景板、音响、地毯;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。

九、可行性分析

1、本次活动由集团主办，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。

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。

以“感悟人生、体验生活”为主题的非常假日之城展销会，就是借六月的东风，探索会展经济的新路子，为本市企业搭建一个可以客户资源共享的平台。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，又可以为为各位企业、商家建立一个亲民、爱民的形象，进一步提高企业、商家的美誉度;又可以聚集人气，形成旺盛的买卖场，刺激人们的消费，促进销售。

**展会方案策划书篇十四**

-->

一、活动背景:

时光飞逝，弹指之间。大一时光的一段记忆，转眼已经是一年前的旧事，光阴是有故事的，在春天的花开夏天的风以及冬天的落阳的时节，让我们拿起画笔,弹起岁月的吉他，将青春的脆弱与忧伤当作琴弦，轻轻拨动。

二、活动目的:

记录曾经的欢笑,展现班级风貌，展现我班同学的风采与集体魅力。

三、活动名称工商101照片展

四、活动主题：

五、活动时间20\_\_年9月24日

六、活动地点南区雕塑广场

七、活动对象江西农业大学全体人员

八、活动内容：展示在20\_\_至20\_\_学年度里，我班自行组织的主要班级活动照片和暑假同学生活照并加上相应简介和注释。

九、活动流程：

1、活动前期准备阶段：班长主持召开班委会议，讨论照片展摆放形式，个人负责的板块设计和具体的分工情况。

2、活动举行阶段（9月24日8：00至18：00）：

（1）活动当天早上7点至8点在南区雕塑广场摆放物品和活动设施及摆设照片。

（2）活动举行期间由班委安排人手看护，并对前来观看的同学做介绍，介绍照片内容等。

3、活动结束阶段：活动结束后各班委及同学留下收拾地方，打扫卫生。

附：活动当天天气状况不定，需做好一切防范准备工作。

十、活动预期效果：

1、起到了宣传本班及我院的效果。

2、展现了我经贸学院学生的风采。

3、帮助同学建立积极向上的学习生活态度。

照片展策划书

一、活动主题

“社彩”照片展

二、活动目的

照片是我们人生某一瞬间的定格，为了宣传我校学生社团联合会成立十二周年，回顾这十二周年来的历程，通过照片展的形式向全校师生宣传我们社联的大小活动，让大家都我们的社联有更深的了解。社联人一起走过的有欢笑、有失落的十二个春秋，在无数次风风雨雨中，我们付出了艰辛的汗水，但我们也收到一份幸福，这全是因为我们都是社联人。同时希望藉由这次照片展使社联人更加珍惜这份来之不易的感情，更加团结。

三、主办方

共青团韶关学院委员会

四、承办方

韶关学院学生社团联合会

五、活动对象

韶关学院在校师生

六、活动时间

20\_\_年4月17日—20\_\_年4月23日

七、活动形式

1、把社联成立十二年的历程以照片的形式展示在黎灿大厅一楼

2、每天通过更新微博展览照片

八、活动流程

（一）前期准备工作（4月8日—4月12日）

1、宣传部负责设计并制作宣传海报，分别是四张小，一张大；

2、办公室、网络部负责收集社联十二年来的照片，并把收集到的照片进行分类整理；

3、外联部负责制定赞助计划并拉横幅赞助；

4、组织部负责申请租借展板14个，申请借用黎灿大厅；

（二）前期工作（4月13日）

2、网络部负责对分类了的照片进行适当的一句话文字解说；

3、通讯部在社联的\'官方微博上宣传照片展活动，通并在各大q群上宣传；

4、宣传部负责设计展板设计以及照片裱装。

（三）部门工作具体安排（4月14日—4月16日）

2、各部门合作105及黎灿大厅场地布置并为每个展板装饰背景（4月15日完成）；

3、各个部门派出三个干事负责把装裱好的照片张贴在展板上（4月16日前完成）；

（四）活动工作（4月17日—4月23日）

照片展览期间，社联的每一个部门每天需要派出一个值班干事对展板进行看管，如发现展板有毁坏的话，当天的值班干事要通知组织部部长尽快更换或修理。

（五）后期工作（4月23日—4月25日）

1、社联各部门派出两个干事把展板上的照片撕下来分类整理，然后把它们摆放好；

2、各部门分派干事负责展后的场地清洁（每部门干事不少于3人）；

3、组织部把展板、桌椅归还；

4、清理清算财物（费用）。

九、活动预算略

十、突发状况及应变措施

2、如果发现展板受到毁坏，值班干事找组织部的干事商量修理或是更换展板；

3、如果发现展板上的图钉掉下，值班干事需要马上清理，在清理过程中要作温馨提示；

4、如果发现某些照片模糊不清，值班干事找网络部负责人把候补的照片补上；

5、如果发现展板上解析说明的文字部分被画花，或是被改编，值班干事要找编辑文字的干部干事进行重新编辑然后替上被损坏的文字部分重新解说。

**展会方案策划书篇十五**

(二)地点：

(三)名称：

(四)主题：

(五)宗旨：

(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

(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：

1、主办单位：

2、协办单位：

3、承办单位

4、支持单位：

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。

(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。

**展会方案策划书篇十六**

合同编号：

车房展参展合同

承办方：

（以下简称“甲方”）参展方：

（以下简称“乙方”）

车房展将于

年

月

日至

月

1、乙方参展展位位置：

；

2、乙方参展面积：

平方米；（备注：）

3、参展场租价格：单价

元／展位，总计

元（大写： 元整）。第二条 付款方式

1、本合同签署后 个工作日内乙方应将参展费用全款付清，甲方在付款后安排商定展位。乙方付款后，甲方开具相应金额专用发票。

2、付款方式： 现金或转账。

3、甲方开户行：农行承德新区支行 账号：\*\*\*96 第三条 权利和义务

1、未经甲方的书面同意，乙方不得将展位全部或部分转租或分派给他人，乙方对展场设施或其他部位的损坏要负责任，未经甲方同意，乙方不得擅自更改展场基础设施。

2、乙方于 年 月 日前完成展位布置，甲方应为乙方布展提供必要的便利。于展会结束后迅速完成撤展工作，否则由此引起的损失和延误，乙方应向甲方做出赔偿。

1、乙方违约，或提出退展，甲方可依据下列条件允许乙方退展。

合同编号：

a）乙方书面告知甲方其退展申请，若甲方同意乙方退展，书面通知乙方。b）乙方退展的，定金不予返还。但经甲方同意返还的除外。

c）由于乙方未遵守本合同条款的规定，或未在上述规定的期限内支付场租费，甲方将以书面形式通知乙方解除本合同，定金不予返还。

2、由于不可抗力致使展会被取消、暂停、或缩短展期，双方互不承担违约责任。不可抗力是指不能预见、不能克服、不可避免的情况。

1、双方在履行本合同中产生的纠纷，应友好协商解决，不能协商解决的，提交当地法院裁决。

2、本合同一式两份，双方各执壹份，具有同等的法律效力，经双方盖章有效。

3、本合同除要求手写项外，手工涂改、增减条款均视为无效。

4、通行证只负责无牌照通行，其他交通违章由乙方负责.甲方（盖章）： 乙方（盖章）： 法定代表人： 法定代表人： 签署日期： 签署日期：

-->

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