# 2025年会展策划方案应该包括哪些方面(优秀13篇)

来源：网络 作者：空山幽谷 更新时间：2025-05-30

*“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。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。会展策划方案应该包括哪...*

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。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。

**会展策划方案应该包括哪些方面篇一**

会展策划是一个复杂而又具有挑战性的工作，需要策划人员具备全面的素质和专业的知识。我有幸参与了一次大型会展活动的策划工作，并从中积累了一些宝贵的经验和教训。在这篇文章中，我将分享我的心得体会，希望对其他从事会展策划工作的同行有所启示。

第一段：审时度势，准确把握需求

在策划一场成功的会展活动之前，我们需要对市场进行深入的调研和分析，了解行业的发展趋势、目标受众的需求以及竞争对手的情况。只有准确把握这些信息，我们才能在策划中找到合适的切入点和推广方式。在我参与的会展策划中，我们进行了大量的市场调研，通过问卷调查和重要客户的访谈，我们发现了一个痛点，从而开展了一系列的相关主题活动，取得了很好的效果。

第二段：目标明确，细化每个环节

会展策划工作需要高度的细致性和耐心，每一个环节都需要具体规划和细化到位，确保活动的顺利进行。在我的经验中，详细的时间表和责任分工非常重要。所有的参与人员都需要明确自己的任务和时间节点，确保各个环节之间的衔接和配合。而且，我们还需要做好应急预案，防患于未然。在我们的会展活动中，我们在每个时间点都有备用计划，以应对可能出现的问题和意外，这让我们能够快速应对和解决各种突发情况。

第三段：营造良好的参会体验

一个成功的会展活动不仅需要确保活动内容的丰富和专业性，还需要注重参会体验的提升。会展的吸引力取决于是否以参会者为中心，营造让人愿意参与和回头的好体验。所以在策划过程中，我们要关注参会者的需求和期待，提供优质的服务和体验。在活动中，我们设立了问卷调查和反馈渠道，与参会者进行积极的互动和沟通，不断改进我们的服务，提高参会者的满意度。

第四段：合作共赢，发挥团队优势

会展策划工作需要各个环节的紧密配合和团队合作，因此我们需要积极发挥团队成员的优势，实现合作共赢。在我们的会展策划中，我们设立了一个专门的策划团队，每个成员都有自己的专长和职责。我们在策划过程中进行了充分的沟通和协作，发挥了每个人的优势，形成了一个高效的团队。这不仅有助于提高策划质量，还能增强团队的凝聚力和合作意识。

第五段：总结反思，不断提升

会展策划工作是一个不断学习和提升的过程，需要我们不断总结反思，并找到改进的机会。在我的经验中，我们在策划的每个环节都收获了宝贵的经验教训。我们将所有的反馈和总结整理成一份报告，并梳理出需要改进的地方。每一次会展活动都是一个机会，让我们不断学习和成长。通过总结和反思，我们可以不断改进和提升，为下一次的会展活动做好准备。

综上所述，会展策划是一项需要全面素质和专业知识的工作，确保活动的顺利开展和成功举办需要我们审时度势，细化每个环节，关注参会体验，积极合作和团队优势的发挥。同时，我们还应该不断学习和总结反思，做好准备，为下一次的会展策划工作更好地服务。希望我的心得体会能对其他从事会展策划工作的同行有所启示和帮助。

**会展策划方案应该包括哪些方面篇二**

在这盛夏的6月，我们即将迎来我市国际“综合展销会”。在认真总结各行各业商品展销会经验的同时，我们对此次活动进行了更为细致地研讨和多角度的分析，增添了一些新的元素。既包含我司领导小组的人脉方面大力支持又囊括展销会入住商家的竞争。同时此次展销会还将邀请各个行业的商家前来参展，增加了行内外的互动交流。此次活动的目的不仅是为商家带来更大的宣传，为各商家提供不同行业领域的平台，也为商家开拓更多的销售渠道，提高企业知名度，树立企业形象。

整合各种资源，进一步打造各商家品牌形象且优惠客户达到互惠互利。

(一)充分发挥“国际广场”的地理资源优势，集聚人气。

(二)充分展现各商家的优秀产品。

(三)搭建多行业综合展销进行联合营销。

(四)加强“国际”与各商家的品牌影响力。

主办单位：旅居东方置业有限公司

承办单位：国际广场

20xx年06月27日~20xx年06月28日

山东省济南市天桥区无影山北路与小清河交汇处“国际广场”。“国际广场”是全济南继泉城广场后第二大广场，东侧临近泺口商业南、南侧临近建材商业区，且坐落于十字路口交汇处日车流量超过10万次，如果展会顺利举行展客将上万人次。

国际广场及入驻展会商家

总负责人：贡宪

负责小组：(一)统筹组

(二)招商组

(三)外联组

(四)后勤组(应急组)

工作方法：

(一)各小组定期向负责人汇报进度情况。

(二)根据实际召开会议讨论各种出现的问题并及时解决。

(三)集思广益吸收各小组的建议并作出采取相应措施。

1、招商小组

组成：

负责人：

负责事项：(1)团队招商及报名统计

商家名称：签订时间：

(2)展会的前期有效宣传(向各企业发放邀请函，宣传单页);

(3)利用各种媒体手段包括视听媒体、平面媒体、网络媒体等进行宣传;

(1)向统筹组进行活动申请和场地申请(一定要提前申请);

(2)邀请各级相关领导莅临展会现场。

2、统筹小组

组成：

负责人：

负责事项：(1)指挥小组人员负责活动各方面的统筹安排;

(2)活动期间针对各商家负责人员进行考勤、考核;

(3)利用听媒体、平面媒体、网络等方式发布展会进度信息;

(4)对整个活动期间的图片进行整理与存档;

(5)讲解领奖卡片的使用及发放;

(6)制作领奖卡(两万张)印章并发放各商家手中及告知使用方法;

(7)购买用于抽奖用的乒乓球以及抽奖箱的制作;

3、后勤小组

组成：

负责人：

负责事项：(1)每天各摊位负责人及时汇报客流数据，领奖数据的统计整理;

(2)展销会开始前列出财、物总清单，每天进行公共财、物清点、记录;

(4)整理有关资料，做成书面形式备案;

(7)协调展销会期间安全布置并准备应急药品。

(8)安排停车场停车指挥人员。

4、外联小组

组成：

负责人：

负责事项：(1)进行寻找赞助商合作;

(2)配合后前小组统计赞助物品数量及是否有损坏;

(3)负责表演活动单位的合作达成。

1、统计商家的客户流量，做成排名表;

2、整理展销会图片资料，同时收集商家的回馈信息，整理各商家的资料，为

下届活动打下坚实的基础;

3、全体工作人员利用各种媒体展出本次活动的成果展。

1、准备合法且符合此次出展的本行业产品，商家须提供不少于一款特价产品;

3、准备好此次参展发放的`的礼品、奖品;

4、准备好出展的配套设施例如遮阳帐篷、桌椅或路演舞台车;

5、准备出展志愿者(服务于整体展会，一名以上);

6、入驻商家提供产品的品牌不准与其他家重复，以先后签订入驻时间为准。

7、如果入驻商家提供高档或价值较高的奖品，展销会将着重宣传：保证所有到场展客人手一份提供奖品的商家宣传单或宣传资料、主持会着重提到此商的家赞助做进一步宣传、其展位在本展区会相对其他展位更优或展位范围扩大。

(一)火灾事故应急预案

2、迅速想应急事件处理小组成员或组长报告;

3、事故发生后应立即疏散人群并向上级报告;

4、及时组织现场秩序，防止偷窃事件，促销人员保管好商家商品。

(二)暴力事件应急预案

1、执勤人员、工作人员立即劝解，将当事人带离现场移交公安机关;

2、迅速报告应急小组，保护在场的人员及展品安全;

4、将伤者及时送往医院;

5、统筹负责及时维持现场秩序，确保短时间内恢复展销活动。

(三)发生偷盗，被盗等事件

1、第一个接到报案的工作人员及时与应急预案小组成员联系并协助调查;

3、保护好商家利益，给他们最及时最满意的答复。

(四)恶劣天气影响使展销会无法进行

1、由上级领导讨论决定延迟举行的时间;

2、决定后立即通知各商家。

略

**会展策划方案应该包括哪些方面篇三**

春天是个万木争荣的季节，也是汽车企业宣传推广销售的时期。近几年来，伴随邹平经济的飞速发展，邹平的汽车市场也是火爆异常。一方面大量汽车需要找到突破口和推广方向，另一方面许多消费者持币观望，需要进一步了解汽车信息。“2025平春季大型车展”，意在携手汽车商，利用电视、分众楼宇网络及车展活动，向消费者全面宣传推广汽车品牌，了解到面的汽车，给买车、一个梦想成真机会。

一活动名称：2025春季大型车展

二主办单位：邹平电视台广告部

三媒体支持：邹平电视台

邹平分众传媒液晶电视联播网

四活动日程：车展时间：4月5日—6日

展商报名时间：3月5日—3月31日

五房车展地址：邹平广电大厦广场

六活动目的：利用多种媒体立体宣传汽车品牌形象，让消费者及时掌握市场信息，同时更好的拉动汽车销售。

七展会配合活动：

1大型汽车巡游从广电大厦到县城主要街道巡游一圈。

2汽车品牌专门展示

3新车试乘试驾

4摄影大赛

5电视公益活动形象代言人选拔赛暨时尚车模大赛4月5日决赛

6文艺演出

八媒体宣传：

1在前期，主办单位通过电视、广播、网站及户外广告牌对展会进行广泛深入的新闻宣传、造势。

2总量达2万份的参观邀请函将通过直投和参展单位派发等方式送达观众手中，吸引观众广泛参与。同时邀请函还可参加抽奖，电动车、彩电等大礼不断，使参与者能得到切实实惠。

3展会期间主办单位将与邹平新闻、邹平时空、消费前沿、邹平论坛等电视、网络媒体合作，对展会进行现场报道，即时发布展会动态。

4展会结束后，主办单位将就展会情况做展会

总结，并将摄影大赛获奖作品发布到网站，并制作活动光盘赠送各参展商。

**会展策划方案应该包括哪些方面篇四**

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

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。

**会展策划方案应该包括哪些方面篇五**

会展策划是指充分利用现有信息和资源，判断事物变化发展的趋势，全面构思、设计，选择合理、有效的方案，使之达到预期目标的活动。那么会展策划方案怎么做呢?下面一起来看看小编整理的相关介绍资料吧。

想成为优秀的会展策划人，首先要成为一名优秀的看客，看方案有很多学问，同样是策划创意者，由于自身原因与策划体的不同，策划的结果往往会有很大出入。要成为一名优秀的大型活动策划者，首先要参阅大量过往的案例。包括项目类别、时间、地点、人物、设计的事件、时间、名称、主要表现方法、参与群体(数量、规模、反馈)等;同时，还要留意组织单位的优点、弱点、方案的完全性、创新性、科学性等。所以，看方案，是策划人的入门学问，如果一个商业邀请函都看不懂，只看到了表面而没有深层思考设计的原理，就很难进入第二步。大多数的.方案是不可能看到完整版的。只能依靠经验去分析判断。如果你把商业邀请函当成了策划案，那更是牛头不对马尾。现实中，我们还会看到大量的组团参观通知、组团参会通知、回复函等，而这些并不是完整的会展方案。

组方案就是组合方案，结合第一步的观察根据自己正在策划的项目，进行元素组合。通常因项目内容不同，表现形式不同，行业发展背景不同等;需要进行新的定位与构架设计;然后根据现有的人员、物资、可使用资源等，进行项目管理、维护、执行等设计，通过组合，形成一个新的会展方案。所以，有一种说法，一名优秀的会展策划人，可以组合出来任何行业任何类别的大型活动。

议方案指具体的专家组或组织方领导，根据项目发展需求结合国家相关法律法规、行业前瞻性导向等对项目进行可行性分析论证，对于项目内容、定位、规模、主题、组织结构、产业影响等进行论证。议方案是一个论证阶段，不过很可惜大量的论证，只是走走形式罢了。领导认为行就行这是事实。

创方案是会展策划人真正的创意工作，根据专家组的建议与相关领导的批示，对项目的整体框架与设计基本上已掌握，很快可以形成初案，但具体的执行内容则需要进行大量的沟通、走访大量的单位，才能制定出来。同时，如果市场化运营，还需要争对市场需求展开调研。这一步，有时也很可惜，大量的政府主导项目，并没有进行严格的调研，更谈不上创意了。

分方案是指当整体方案汇报完成后，就需要对总方案进行分解。不同的项目分解出多种文本文件或子方案，根据接收者性质不同，内容与时间等也会有相应的变化。大部分的政府主导型会展活动分方案时，都要求包括成本预算、安全应急防范、展示内容规模说明、市场化运营方案、场馆位置与平面图等。部分民营会展项目会要求策划者提供详细的策划案、人事编制、市场推广、促销方式、资本投入产生风险等详细介绍。

验方案指大型会展活动方案的具体实施执行，也是对策划者的策划能力具体考核。根据参展商或参会者报到情况、成交情况、成本情况等，确立会展策划的成功或失败。

评方案即评审评定方案。根据媒体反馈、参展者或参会者问卷调研、观众到会数据、项目成交情况、社会效益等进行绩效评定。根据内部工作会议与结果，对方案的管理、实施、执行等进行评定。目前我国会展评估标准还没有，所以，这里的评，只是策划人自己的总结与沉淀。

参与群体、促销方法、执行政策等，均有可能受到客观影响而发生改变。这种变，也被称为二次创意，是展览会举办三届时，最常遇到的问题之一。

**会展策划方案应该包括哪些方面篇六**

梦

--南京艺术学院人文学院首届毕业展览

二、活动时间

20\_\_年5月5日-12日;为期7天

三、活动地点

南京艺术学院人文学院一楼大厅

四、活动宗旨

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。

五、活动主题

承托希望，放飞梦想。回味过去，展望未来。

六、活动内容

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。

七、展品选择

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

八、预期成果

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。

**会展策划方案应该包括哪些方面篇七**

一、参加范围

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、邓-小-平、江-泽-民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。

**会展策划方案应该包括哪些方面篇八**

策划单位

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204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；

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：

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

4月24日

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；

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。

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。

**会展策划方案应该包括哪些方面篇九**

随着生活水平的提高，广大市民更加追求生活的质量，购车成为人们的一大消费热潮。梅林实业已准备好巨大的优惠回馈市场，倾情打造“金科世界走廊”车展，为金科世界走廊、消费者和两边门面商户三者建立一个良好的沟通与互动平台，更好地促进和谐消费。

1.主办单位：\_x有限公司

本届活动以服务地方经济，满足广大消费群众的`购车需求，为各商家提供一个公开展示和交流信息的平台为宗旨。注重组织的科学化、服务的专业化、管理的规范化，同时提供优质的展品和服务。本次车展将成为涪陵及周边地区的一次重要购车经济活动，成为涪陵汽车的一次盛会，成为汽车消费者购车、赏车的一次平台，成为市民百姓假日游玩休闲的好去处。

涪陵梅林 夏季车展

201x年5月22日、23日、24日，共叁天

涪陵金科世界走廊广场

1.展品范围

本次车展主要品牌有：长安轿车、长安商用、北京现代

2.支持媒体

邀以下媒体对本次展会进行宣传支持：

2.网络媒体：微信、汽车之家、涪陵在线图文跟踪报道

3.电视媒体：涪陵电视台拉字幕2天

以下安排

1.展出安全

展会开放时间段，敦仁派出所将派出5名民警在展区不定时巡逻，随时保证展会现场秩序与安全。

我司安排3名保安在展区定点巡逻，及时发现问题与汇报。协助派出所民警开展安全工作。

展会现场将布置20个灭火器，随时防范火灾隐患。

2.夜间展品安全

为保证展品夜间停放安全，本单位将安排保安人员整夜巡逻。

3.活动总指挥、安全联系人：

重庆市梅林实业(集团)有限公司副总经理、重庆市御驰汽车贸易有限公司总经理：况文

为履行展会办展宗旨，未参加商和主办方服务，展会开展期间开展以下活动。

1.精彩开幕式

本次车展将举行隆重的开幕式，本单位准备了精彩的舞蹈表演，带动现场气氛。

2.靓模助阵

本单位邀请靓丽车模为本次车展助阵，带动现场气氛。主持人带领车

模前往车商展位，依次介绍参展商及展车的优惠情况等。

3.订车抽大奖

本次活动中，在车展期间凡订车，凭订单收据，可获得抽奖机会依次，在车展结束之前抽出一等奖3名，二等奖8名，三等奖15名，纪念奖123名。

抽奖形式：

抽奖采用抽红包形式，所有红包全部悬挂于主舞台背景侧面墙上。每日活动结束后用布进行封存，第二日活动开始时解开封布。展会现场将布置抽奖公示栏，对中奖人信息做部分公布，3日车展结束后对剩余红包奖品内容进行全场公示。保证抽奖活动的公正公开。

奖品设定：

一等奖3名：1.2p挂式空调一台

二等奖8名：滚筒式洗衣机

三等奖15名：微波炉一台

纪念奖123名：落地风扇一台

附件现场点位规划图：

**会展策划方案应该包括哪些方面篇十**

1、提高维多利亚城认可度，利用丰富的现场活动与优惠政策积累客户。

2、利用项目现房优势，与地段优势，塑造产品价值，提升产品形象，为产品提供价格支撑。

3、最大限度的拓展客源，吸引客户到现场看房，增加项目人气，促进销售成交;

4、企业品牌宣传;

二、参展时间

1、布展时间：20\_\_年9月20日、9月28日

2、房展会日期：房管局主办9月22日—27日、日报社主办10月1日—10月3日

3、展示时间：上午9：00-下午6：30，根据客流情况适时延长三、布展的要求

2、展厅材质要求：以桁架、喷绘为主，展位要求有顶，能遮风档雨;地面铺地毯;

3、产品展示分区：公馆项目、维多利亚城

四、售楼部活动

1、五彩缤纷

展会期间看房客户均可参加一次扎气球赢大奖活动。

特等奖：折叠自行车+购房优惠8000元(维)

购买120平米以下房源可抵5000元购房优惠

一等奖：水晶烟灰缸+购房优惠5000元(维)

二等奖：led充电台灯+购房优惠3000元(维)

三等奖：精品水杯+购房优惠20\_\_元(维)

2、飞镖夺奖

展会期间看房客户均可参加一次飞镖夺奖活动，每位客户可扔飞镖三支，环数累加。

特等奖：27环餐具套装

一等奖：25环家庭洗涤套装

二等奖：20环洗发水

三等奖：10环洗衣粉2袋

五、优惠政策

1、总经理特批赠送三年物业费;

2、展会期间现场看房最高优惠8000元;

3、购买120㎡以上房源，一次性付款最高优惠78，000元;

4、展会期间特推出两套特价房：

六、售楼部包装

1、门口玻璃幕墙清洗。

2、花卉绿植租摆：

a\\大门口四根柱子周围摆放80公分左右绿植与小盆花卉

b\\大门入口摆放8棵迎宾绿植，不低于1.5米

c\\售楼部内花卉更新调整

3、售楼部内灯管更换。

六、物料的准备

1、看房车：准备两辆商务车作为看房车(配两名专职司机)，在房展会现场接送客户去售楼部看房，销售人员跟车引导。

2、展位物料准备

3、售楼部物料准备

五、现场接待流程

1、人员安排

提前确定展会和售楼的具体人员安排。展会期间，所有销售人员全员上岗，前2天以展会现场接待为主，售楼现场活动为辅，后期以售楼部现场接待为主，详见人员安排表。

2、接待流程

2.1、客户进入展场，现场接待人员积极迎上，微笑欢迎：“您好!欢迎光临维多利亚城(公馆)。”

2.3、对于意向客户，销售人员讲解产品，炒作项目优势，并鼓励其到现场看房、参加活动。

2.4、房源销控由销售部专人核对后确定(小订、大定均需在销控表上明确标识)，展会现场与售楼部及时联系核对。

六、工地配合事项

1、保安、保洁人员统一着装，晚上配备一名保安员在展会值夜;

2、样板房全天开放，保洁人员随时清洁整理;

3、全面打扫小区卫生，确保小区环境。

七、房展会费用预算表

1、印刷品

2、活动费用预算

**会展策划方案应该包括哪些方面篇十一**

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。

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。

(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：20\_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

**会展策划方案应该包括哪些方面篇十二**

各处室、年级组、教研组：

为落实上级相关部门关于加强新型冠状病毒感染的肺炎防控工作要求，坚决防止疫情在校园蔓延，根据市教育局《\_\_\_\_市20\_\_年春季学期中小学幼儿园延期开学“停课不停学”工作方案》(市教通[20\_\_]6号)精神和\_\_\_\_区教育局(莲教发[20\_\_]17号)文件通知精神，为最大限度降低延期开学对教育教学工作的影响，结合当前疫情防控现状和我校实际，特制订春季学期延期开学“停课不停学”工作实施方案，望各处室认真学习落实，并通知到所有教职员工及家长。

认真贯彻落实\_\_“把人民群众生命安全和身体健康放在第一位”的重要指示精神，按照教育部、省教育厅、市教育局和\_\_\_\_区教育局春季学期延期开学的通知要求，以及\_\_\_\_区委、区政府关于重大突发公共卫生事件1级应急响应的部署，在积极做好学校新型冠状病毒感染的肺炎疫情防控工作同时，建立责任明确、行为规范、运转有效的指挥体系和预防控制体系，通过“停课不停学”远程网络管理指导，保障全体师生学习生活正常运转。

制定学校“停课不停学”实施方案，制定从2月10日开始不少于两周的教育教学计划，编制《学校“停课不停学”周课程安排表》，高三课表覆盖全部升学考试学科，落实师生在线学习与管理。要积极引导学生家长做好家庭教育，合理制定学生作息时间和学习计划，督促学生自觉自律、劳逸结合，做好视力保护，增强体育锻炼，促进学生身心健康成长。

(一)信息技术组全力提供技术保障，教研室指导各教研组积极开发学校线上课程。信息技术组指导各教研组教师用好“精准教学通”资源，指导教师积极录制微课及录播课，发挥集体攻关优势，积极开发和搜集整理符合校情学情的线上课程内容，加强团队协作，合理调整教学方式，灵活安排学习内容，将社会主义核心价值观、防疫卫生常识和体育美育劳动教育等内容充分融入课程学习。同时，指导教师积极关注“\_\_\_\_市教育局”或“\_\_\_\_etv”微信公众号，了解市教育局在线学习安排，关注中央电教馆“一师一优课、一课一名师”和教育部“国家网络云课堂”等公共教育平台，搜集整理优质基础教育课程资源，补充完善学校线上课程。

(二)教务处统筹安排，各年级组及备课组积极落实，确保线上教育教学效果。教务处要科学规划，合理安排各年级线上教育教学课表，2月7月前，向区教育局中职教科、报送《校园延期开学“停课不停学”实施方案》《校园延期开学教育教学计划》(不少于两周的)和《学校延期开学“停课不停学”周课程安排表》。年级组长督促年级备课组在2月7日前把第一周(2月10-14日)课程安排、作业布置表填好发给教务处。各备课组要把优质教育资源平台，及时通过微信公众号、班级微信群、qq群、电话、短信等多种方式做好学生学习安排、作业布置、答疑辅导及发展指导，及时了解学生学习及思想等各方面情况，确保教育教学活动平稳推进，有序有效。各班各科任教师要把学生在线学习情况统计上报到各年级，年级汇总教务处。充分发挥“名校+”示范引领作用，发挥录播教室优势，录制一批优质校本线上课程资源共享。

(三)德育处要积极指导年级组长、班主任督促学生提升自主学习质量。各年级指定班主任和专任教师承担学生在家学习期间的联系和指导，各班在2月9日前完成“精准教学通”下载做好学习准备，引导学生按学校安排的作息时间表及课程安排，安排好在家学习和生活。各班开通教师在线答疑通道，指导学生建立线上学习小组，互帮互学，互相提高要精选推荐给学生的教育教学素材，组织在线探究性学习和研讨交流，适当布置学习内容和作业，提高线上作业批改质量，提供学习建议。要指导学生自觉学习疫情防控知识、安全教育和心理健康教育，高标准提升学生自主学习品质。每天按时向值班领导汇报各处室及学生健康防疫情况。积极指导家长做好配合监督工作，确保学生自主学习的效果。

(四)密切关注疫情，关注开学动向。

保持信息渠道畅通，积极落实开学统一指令，未通知前不得自行开学，各年级不得自行召集学生及家长到校。要提前告知家长做好延期开学的各项准备，确保上级各类相关信息及时传达到每位教师、学生及家长，取得家长的理解、支持和配合。教师提前备好不少于两周的课，确保正式开学后的教学效果。

(一)加强组织领导。为确保延期开学“停课不停学”工作顺利实施，校级领导统筹协调管理，组织安排全校规范开展“停课不停学”工作，督导督查各处室落实情况。

(二)加大宣传力度。办公室负责利用传统媒体和新媒体，通过各种宣传渠道和途径，构建全校“停课不停学”宣传网络，及时报道典型事例和好的做法，交流推广经验，提高线上教育教学效果，提升“停课不停学”质量。

(三)强化督导问责。高度重视延期开学“停课不停学”工作，积极准备，认真组织，有效实施，及时将具体安排通知到每一位教师和学生。对责任意识不强、工作不力、推进不实，工作推动不主动、实施过程不作为、师生家长不满意的，要按照有关规定对责任人进行严肃问责。

**会展策划方案应该包括哪些方面篇十三**

如下：

(一)展览时间：20\_年7月18日—7月22日

开幕时间：20\_年7月18日上午10点

预展时间：20\_年7月17日 撤展时间：20013年7月23日

(二)地点：中国 山西 山西展览馆(山西太原晋词路12号)

(三)名称：第一届中国(太原)国际煤炭与能源新产业博览会

(四)主题：新平台 新机遇 新跨越

(五)宗旨：展示山西形象、提高生活品质、丰富群众生活、引导城市进步

煤炭博览会是国际煤炭与能源新产业的品牌展会;国际煤炭与能源新产业最新成果的展示平台;国际煤炭与能源新产业科工贸合作的重要途径。煤炭博览会的宗旨是:推进国家以煤炭为基础的能源发展战略的贯彻实施;促进国际煤炭与能源新产业交流合作;实现国际煤炭与能源新产业科工贸互利共赢;引领我国煤炭与能源新产业的发展方向。

(六)参展范围：

1.煤炭关联产品和产业技术展示。

2.能源产业产品展示。

3.国内外煤炭能源科技成果展。

(七)展区布局：煤炭博览会展馆展场总面积30000m(省展览馆主馆室内面积2

10000 m(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 62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。

天津空港国际汽车园发展有限公司20\_年3月11日

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