# 会展策划方案模板范文

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-02-01

*随着中国经济的快速发展，会展业在国家的发展地位越来越重要，国外展会企业不断的进入中国，则需要更多完善的活动策划方案，那么该如何写策划方案呢?下面是小编为大家整理的精彩内容，希望大家能够喜欢。会展策划方案模板1各馆根据自身藏品情况，举办丰富多...*

随着中国经济的快速发展，会展业在国家的发展地位越来越重要，国外展会企业不断的进入中国，则需要更多完善的活动策划方案，那么该如何写策划方案呢?下面是小编为大家整理的精彩内容，希望大家能够喜欢。

**会展策划方案模板1**

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、-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……

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、-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、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

**会展策划方案模板2**

展会主题：

太阳城购物中心

中山东部第二届年货展销会

台湾美食节+年宵花市+服装+年货

展会时间：

20\_\_年1月22日至1月31日

展会地点：

太阳城购物中心正门广场

展会形式：

展会场地共8000平方米，规划3x3m摊位150个

展销品类：

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

宣传推广：

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：

15秒电视广告，翡翠台广告时段插播，16-25日每晚6次，十天共播放60次

五、户外广告：

1.东镇大道灯旗60根/4x1.2m/双面每根9.6平米/共576平米2.太阳城西侧广告牌1块，25.2x8.2m3.张家边候车亭广告4块,

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

现场活动支持：

“中山最美丽新娘总决赛暨中山东部第二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。

费用预算：

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

**会展策划方案模板3**

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20\_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20\_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;

2、“春煦”二字，点明活动时间为春季，迎合活动地点――“花样巴黎”的推广氛围-浪漫主义情调;

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：20\_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

节目演出，包括房模、车模表演，烧烤，小吃、互动游戏、钢琴演奏、大型舞蹈、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。

9：40——11：40

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

11：40——12：00

产品拍卖

13：00——13：05

互动游戏

13：05——15：10

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

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

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。

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：

1、宣传费用包括花都电视台、花都新闻、《潮流》、《潮流商讯》、富都车载、《潮流网》总共约5万元整;

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。

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。

**会展策划方案模板4**

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。[\_TAG\_h2]

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！