

系，填写企业相关的的报展信息。报展信息大致有以下内容，包括展会介绍资料、参展申请表格、参展费用等。今天 WTT在这给大家整理了一些展会现场执行策划方案，我们一起来看看吧！

展会现场执行策划方案 1

一、前言

为了全面展示兰州市作为国际旅游城市的发展水平，展现甘肃农林花卉的卓越的培植种植技术水平，展现改革开放三十多年来，特别是近 15 年来取得的丰硕成果，与时俱进的技术创新理念，勇于突破的拼搏精神，甘肃省委、兰州市委市政府、甘肃省园艺协会决定，共同举办“__花卉园艺博览会”。

“__花博会”以创新技术为主线，搭建起全国乃至国际区域内相关花卉企业新成果、新技术、新装备的展示平台，力求全面、形象、生动的展示兰州以及全国范围、国际区域内在花卉最新技术方面、销售经验方面的多方面交流探讨。共同描绘兰州作为向国际城市迈进的美好未来。

林产品销售商提供一个形象展示、产品推广、寻找商机、接触最终用户和了解行业发展趋势的平台。

“__花博会”作为甘肃省经济发展规划的重要内容之一，届时将邀请相关部委及政府领导出席此次博览会的开闭幕仪式，甘肃省各主要媒体将进行一系列的专题报道。

主办方诚挚邀请参与甘肃省以及国内国际花卉市场范围的一系列规划、建设、研究等企事业单位参展。

展会名称：__花卉园艺博览会

展会主题：踏访自然，拥抱生活。

展出时间：20__年5月1日至5月7日

展会地点：甘肃省国际会展中心

主办单位：甘肃省委省政府，兰州市委市政府，甘肃省园艺协会

承办单位：兰州市园艺协会，甘肃国际会展中心

二、展览内容

以创新技术为主线，搭建起全国乃至国际区域内相关花卉企业新成果、新技术、新装备的展示平台，力求全面、形象、生动的展示兰州以及全国范围、国际区域内在花卉最新技术方面、销售经验方面的多方面交流探讨。共同描绘兰州作为向国

馆。

1、综合馆

以兰州本土花卉市场为基础，拓展为甘肃，西北，中国，国际范围，在规划、技术、产品上的发展变化为主线，用时间做纽带，浓缩的重现甘肃、中国在国际花卉市场上的发展历程。重点展示改革开放 30 多年来甘肃省以及兰州市在花卉领域的巨大变化和伟大成果。

2、行业馆

(1) 展示创新技术发展、科技创新、农林花卉人才在花卉市场上的重要作用。各参展单位按照事先所商定的规划在展示区域进行分块展示。

(2) 展示甘肃在全国一体化花卉市场联动领域的各项成果、前景，以及相关技术研发成果。

(3) 以十二五经济规划为中心，展示甘肃范围内的发展美好前景以及该市场在未来经济发展中的巨大作用。

3、技术呈现馆

展示甘肃省花卉技术人才所研发的相关成就以及全国各范围和国际内所研发的最新技术成果。

三、展出范围

、鲜切花、盆花、草花；观叶植物、盆景；种子、种苗、种球；草坪、观赏苗木；

2、生物组培、栽培技术及设备；花肥、介质、病虫害防治；

3、温室设备、灌溉设备、园林机械、园艺工具；

4、花盆、花瓶、插花布置、包装材料、干花、人造花、装饰植物；

5、园林绿化工程、养护材料及配套技术、屋顶绿化、垂直绿化、园林小品、水景喷泉、花园家具、防腐木制品；

6、专业协会、出版物、网站；

四、宣传计划

设立花博会新闻发布和宣传中心，从新闻宣传、对外宣传、社会宣传和文化艺术活动四个方面，分省内、国内、国际三个层次，以各大新闻媒体为载体，通过———举办形式多样的园艺、文化和宣传活动；花博会会徽、会歌和吉祥物征集活动；制作公益广告；张贴、散发宣传画和宣传品；广泛开展宣传，制造声势，营造氛围。以“启动、推进、攻坚、会期、会后”为五个时段掀起花博会宣传推介的高潮。

五、参展费用

1、标准展位：(3_3)，每个展位包括：三面展板、一张洽谈桌、两把椅子、两只日光灯、一个 220V、5A 电源插座、地

1800 元一个。

2、室内光地：36 平方米起租，1000 元/平方米(注：室内光地无配套设施：空地不带任何展具、电源，参展单位自行设计)

3、室外空地：600 元/平方米(注：室外空地无配套设施)

六、展览日程安排

1、参展商报到时间：20__年 10 月 1 日—20__年 1 月 1 日
8：30—17：00

2、参展商布展时间：20__年 4 月 15 日—20__年 4 月 30
日 8：30—17：00

3、展览时间：20__年 5 月 1 日至 5 月 7 日 8：30—17：
00

4、撤展时间：20__年 5 月 7 日 16：30—18：00

七、招展代理

为了增加招展的业务网络，扩大业务规模，提高经济效益，本届展会设立 6 个排他代理，分别为西北、东北、华北、华南、东南、甘肃。

1、代理商的`资格：

(1) 是从事代理招展的公司。

(2) 过去有良好的代理业绩，熟悉旅游用品行业。

有一定的数量的人员，代理的范围能够覆盖我们展会所设立的代理的范围。

2、代理的聘用程序：

(1) 取得必要的证明资料，对代理商进行资质验证，确定代理上的资质可靠。

(2) 展会项目经理初步与代理商议定代理条件，项目总监审查代理条件。

(3) 公司负责人批准代理条件，签订代理合同。

注：本届招展代理商的代理期限是一届，期满后视代理的业绩和信誉等情况再决定是否继续聘用为代理商。

展会现场执行策划方案 2

春天是个万木争荣的季节，也是汽车企业宣传推广销售的最佳时期。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。“20__邹平春季大型车展”，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，了解到最全面的汽车，给买车、一个梦想成真机会。

一 活动名称： 20__ 邹平春季大型车展

二 主办单位： 邹平电视台广告部

三 媒体支持： 邹平电视台

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

7 幸运观众抽奖 展会期间 从8点半至下午5点 每隔1小时组织者从邀请函中抽取三十名幸运观众，观众将得到电动车、彩电及各种精美礼品奖品总价值3万元

8 购车抽大奖 5日6日每天下午从购车消费者中抽取一等奖一名 电动车一辆 二等奖一名 彩电一台 三等奖10名 玉米油一桶及家纺用品

八 媒体宣传：

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。

九 展位位置及展位费

1 汽车展位 广场南 东 每个车位 500 元

展位回报 a 每个展位赠送分众楼宇广告费 500 元 三个月内做完

b 赠平面单页宣传 2 万份车展邀请函印有邹平车市地图包括车行及汽车品牌

c 时尚车模现场推介 每个参展车型 1 个代言宣传车模

2 电动车展位 广场花坛西 每个展位 1000 元

展会现场执行策划方案 3

主题展会名称：20__年湖南大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，那是大学生服装消费的旺季。

主题展会规模：小型或是中型(因为是初展，投入规模不能太大，主题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)

主题展会性质：展与销双重性质

的主题上，只在服务和打造大学生服装文化，专门性和创新性。展现大学生的年轻活力，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，比较亲近大学生活，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：主要是湖南在校大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，能让大学生对此主题展会留下深刻印象，坚持长远延续发展，使该主题展会成为企业与消费群体可信赖的交流交易平台。树立该主题展会的优质形象，打造主题展会品牌，让主题展会成为每年固定节目。

二、调查与分析

(1) 市场调查分析：

服装服饰产业是“日不落”产业，行业发展日新月异，服装文化同样是时代文化的一种最简单、最直接的表现形式，是现代潮流文化的象征。据调查，全国各地在校大学生已达

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、服装可以称做是大学生的五大消费，消费额超过日常吃饭和购买学习用品的花费。大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，开拓大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。

(2) 行业调查与分析：

整个服装行业出现了新的形势：市场重点从欧美转到中国。金融风暴对欧美国家打击最大，品牌企业也不能幸免，消费者的`购买能力与信心也要一段长时间才能恢复过来全世界的目光也都集中到中国市场。中国将从以往一味崇洋，到冷静地看洋品牌的价值以及优劣，中国市场将不再盲目追求洋牌子了，这也是国内品牌升值的大好机会。学生装产业因为消费群体稳定而且庞大，不失为服装企业应重点培养的效益增长点。对于服装厂家来说：①它可以帮助企业树立品牌形象，适应企业的品牌发展战略。②有利于专门开拓大学生这块市场，产业化生产，影响和引导企业的发展方向。同时，专门打造大学生这块市场对企业也是一种竞争手段，是一种战略分析。③通过展销可以扩大企业的产品销量。④展示服装产品，与消费群体实现交流，收集市场信息。对大学生来说满足了大学生的消费

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/206054144005011012>