

展览展示策划方案

展览展示策划方案精选篇 1

一、活动名称

山东艺术学院 10 级美术大专班毕业展览

二、活动时间

3 月 15 日

三、活动地点

科技楼 1 楼大厅

四、活动宗旨

两年的时间转瞬即逝，山东艺术学院 10 级美专的同学们用自己的辛劳和汗水书写着属于自己的辉煌。举办这次展览不仅仅是成果的展示，更是一种对过往时光的怀念和对美好未来憧憬的表达。同学们可以通过这次展览回顾自己的两年大学生活，展示自己在大学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。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，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

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由同学自己完成，包括素描、油画、国画、书法、设计作品等。学生根据个人创作情况的前提自己选择展览的作品，从中抒发自己对未来的畅想和感想。

七、预期成果

我们要突出以人为本，育人成才的教育理念。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，因此在展览方面我们要以展示自己的作品为媒介，充分展示我们的技术水平、组织的水平、布置的水平、管理的水平，更要展示出我们的文化水平，最后呈现出这次展览所蕴含的深刻文化内涵。

展览展示策划方案精选篇 2

一、活动主题：

羲之笔下千秋韵，兰亭地上万种情

二、主办单位：

绥宁一中政教处

三、活动目的及意义：

为弘扬国粹，改善学校的文化氛围，提高同学们的审美素养能力，发觉同学们的潜能，培养同学们认识美、发现美、创造美，鼓励同学们将有限的课余时间投入到更加积极有益的兴趣爱好中来，建设学校的优良学风，特举办本次书法大赛及绘画展，为同学们展现自我水平提供一个平台。

四、活动对象：

一中全体教职员工及全体学生

五、活动主要流程：

第一阶段：报名阶段

1. 报名时间：11月15日-11月21日（逾期无效）

2. 报名地点：

老师：a. 学校安排部分老师必须参加

b. 老师可自愿到蒙永春主任处报名

学生：a. 到各班团支书处报名，再由团支书统一交到校团委副书记（348K陈厅华）处

b. 11月17日第九节课到办公楼前指定地点报名

3. 报名形式：以填表的形式进行

4. 报名要求：参赛项目每人限报一项

第二阶段：比赛阶段

1. 比赛时间：11月23日下午 硬笔比赛时长1小时 软笔比赛时长2小时

2. 比赛地点：a. 学校水泥操场（晴天） b. 体艺馆（雨天）

3. 比赛方式：比赛分为一轮预决赛，学生和老师分开进行评比

4. 比赛项目：硬笔书法和软笔书法

5. 比赛规则：

①参赛者需提前十分钟到达比赛地点，超时者视为主动弃权

②比赛开始前，参赛者需到负责人处签到，参赛者选取任意位置就座，统一开始比赛

③参赛者在规定时间内完成两张作品，以选手认为写得好的一幅上交

④除纸张以为，其它比赛工具自备

6. 作品要求：

①作品规格由学校规定

②内容待定

③作品形式需完整，整体协调，纸面整洁，无错别字

7. 奖项设置：根据参赛人员而定

一等奖 名

二等奖 名

三等奖 名

第三阶段：评分阶段

1. 评委组：县书法协会及县老年书法协会

2. 评分原则：本着公平、公正的原则，由全体评委综合评价

第四阶段：结尾阶段

1. 参赛者在规定时间内上交完作品后依次退场

2. 相关人员清理会场

六、注意事项：

1. 参赛者严禁带已准备好的作品及字帖参加比赛，作品必须独立完成

2. 参观比赛者需在警戒线以外

3. 参赛人员必须在规定时间内完成作品并上交至负责人处

七、赞助单位：待定

B. 绘画比赛及展览

一、活动主题：彩绘青春

二、活动目的及意义：

为弘扬国粹，改善学校的文化氛围，提高同学们的审美素养能力，发觉同学们的潜能，培养同学们认识美、发现美、创造美，鼓励同学们将有限的课余时间投入到更加积极有益的兴趣爱好中来，建设学校的优良学风，特举办本次书法大赛及绘画展，为同学们展现自我水平提供一个平台。

三、活动地点：待定

四、活动对象：

本校全体学生及特邀嘉宾

五、展览时间：11月中旬

六、活动主要流程：

学生作品在11月10日前交到各班学习委员处或直接交到美术老师唐建文处

七、奖项设置：

一等奖：

二等奖：

三等奖：

注：绘画比赛及展览由唐建文老师全权负责

展览展示策划方案精选篇 3

东方艺术?大家：现在有很多展览要么是策展人太强势，要么是艺术家太强势，有时候策展人思路很强大，作品却有点不给力，有时候艺术家的作品很完整，似乎压根不需要策展人。《关系》展中，作为策展人，你的思路和艺术家创造力的配合是比较恰当的，我想问你的工作方法是什么呢？

姜节泓：比如说我跟艺术家的书信交流。书信的交流其实出于两点，第一点我是喜欢交流的人。第二点书信的形式我其实是被迫的，因为我在英国，不可能老泡在这边跟艺术家面对面的聊。而且书信有书信的好处，它没有那么直接。我收到一封信可能不会马上回，我会有一些思考的过程，回的时候在写的过程也有时间，比如说我写一封信，认真写一封信大概需要一个小时，这一个小时里面可以把我想说的东西表达的比较充分，这个对于艺术家是同理的。

你刚才讲到强势弱势的问题，我突然想到在广东美术馆关系的研讨会上有一个人问说强势艺术家，强势策展人、弱势策展人的问题。我记得殷双喜老师给我下了一个定义，他说姜节泓是一个温柔的强势策展人。他说我的书信里很多观点我是一直在坚持，但是说话又很客气，因为我觉得很多立场是很个人的东西，或者讲是我如此观看我的策展工作或者策展责任，我觉得责任是不能放弃、不能忽略的。

有强势策展人，其实也有强势艺术家，做到最后艺术家说一定要用这个位置，要不然就不展了，常有这样的事。我觉得大家要讲道理，不然的话那是在耍流氓，你为什么要这个空间，比如说你对空高有要求等等，都要有道理可讲。其实强势的根本原因都是因为人的骄傲，因为艺术家很骄傲，策展人也很骄傲，两个人针尖对麦芒，如果不是哥们就会出现这个问题。在这种情况下我觉得我们共同追求的是同一样东西，那就是艺术，在艺术面前我们都能够谦卑下来，很多事情都是可以说开的。我找的这 12 个人都是挺骄傲的艺术家，他们有自己的一方领地，有一

些艺术家对自己所做的工作，所做的艺术很执着，也很坚持。我觉得跟他们交流上还是会碰到一些难处，肖昱对我的评价说我特别有耐心，我其实从来就没有觉得自己有耐心，因为我跟肖昱交流书信，我写一封他不回，我写两封他不回，我写三封。这一点同样发生在杨振中身上，发生在史金淞身上，但是他俩后来还是回信了。肖昱就是石沉大海，我觉得在这一点上，还是做得比较吃力的。但最终达成了共识，而且第三者审美是肖昱提出来的观点，不是我提出的，是非常重要的。

东方艺术?大家： 确实如此，策展人经常会面临这样一些困难。对于一个展览来说，在整个策展思路和主题上，策展人与艺术家是互为支撑的，你怎么样跟艺术家达成共识？

姜节泓： 这一点我的书信集里的第一封信讲到了。就是说我是如何邀请艺术家。我们通常撇开艺术先谈生活，谈生活当中的关系，再延续下去我们可以谈跟关系这个概念有关的艺术事件，我们甚至可以谈这样一种书信的方式所建立的艺术家和策展人之间的关系，我是分了这三大块。艺术家还是基本上认同的，比如说谈生活中的关系或者政治上的关系有一些艺术家，像邱志杰，张恩利。谈到更加直接的一些关系，比如肖昱，石青都谈到。也有谈到策展人和艺术家之间的关系，像向京谈得比较多，向京原来比较抵触这种交流方式，后来慢慢的觉得这种交流方式对她的艺术实践也是有益处的，这是她自己说的有书信为证。

东方艺术?大家： 向京抵触的是艺术家和策展人之间的交流？

姜节泓： 她抵触的是不想让我对她的艺术实践有所介入。我记得跟她的对话最有意思的一段，应该在画册里面也有，她说艺术世界对她来讲是一个封闭的空间，在这个空间里面连她的助手都不知道她要做什么，而我的书信是在逼迫她把问题想清楚了再做，她说艺术岂能想清楚了再做呢。我非常同意她的观点，但是我提出了一点，我说你是把艺术当做一个神秘城堡，在这个城堡里面批评家和策展人都不能够进入，你的助手也不能够进入，这是你的独立王国，这是你的城

堡。但是如果你相信视觉艺术的独立性，即使我们进入了，它依然还是独立的，它不会因为我的介入而有所消减，我们讨论了很多这方面的事情。

我一直在考虑策展人的作用是什么？把这些东西放在一起展就完了，艺术家对视觉的把握需要我教吗，当然不需要，他们自己当然有把控，他们是艺术家。但策展人跟他们聊的过程当中不光是谈概念，而且谈到作品的呈现方式，作品的材料。因为我自己本来也是做作品的，对于事件或者对于艺术语言的把握，我也有自己的看法，这个跟艺术家的交流过程当中很有意思。

策展工作是一个特别多元的工作，这个多元性体现在要跟美术馆商榷，要跟赞助商商榷，要跟艺术家商榷，要跟空间商榷，要跟作品商榷，要跟黑道白道商榷。每一个策展人他不可能面面俱到，他可能有长处，也有短处。比如说有的策展人非常会拉赞助，我做这个展没有楠楠就死定了。像我更感兴趣的是把展览本身做好，至于展览的规模，我当然有一定的要求。但我不需要一定做成特别庞大的东西，因为这样的话个人的能力可能把握不好，东西做不细。我的兴趣点是通过策展工作能够对艺术家的作品有所影响，我也希望艺术家的作品和他们的视觉思考对我的策展工作有所拓展。有几个艺术家提出了关于关系的一种想法，在我的策展框架里面原来是没有的，他们的加入其实是给策展框架提供了一个新的维度，这就是一个新的开放式的或者讲可扩张的策展框架，这是很健康的，而不是说我要讨论一个集体主义，大家都来说集体主义。我的兴趣点不在于说做一些回顾性的展览，我更加倾向于和艺术家一起开拓一些东西，我的展览都是要求艺术家做新作品的，做新作品的过程当中我介入的可能性更大一些。不然的话已经做好了，杯子就是这个杯子，你怎么介入呢。

东方艺术?大家： 最初你的展览名单当中的艺术家有变化吗？

姜节泓： 有变化，最早有张晓刚，他反复跟我打招呼，他说如果他参展的话身体不行，我说没有关系，你以前的大家庭拿来就可以展。因为这个很应题，他说不好，他说其他人做新作品，我也要去做新作品。后来他因为身体原因就没有参加。

也有我刚才讲的王郁洋，因为他另外有一个大的展览要负责，美院实验艺术系的展览，正好撞车了，不能参加。还有几个人报了方案，我觉得方案不好，我就不说名字了，有几个年轻艺术家的。

东方艺术?大家： 能够进入你的名单视野之内的艺术家，可能不是单一某件作品吸引你，是长期表现出来的创作思路或者说创作态度取胜？

姜节泓： 对，我找艺术家，怎么说呢。一个要看缘份，另外我觉得很多艺术家也要看他在做的过程当中，这 12 个艺术家对于作品的认真的状态跟我最初的想象是完全吻合的，他们非常认真。他们是反复在斟酌，反复在思考，有几个艺术家是主动问我的，这个方案这么展好不好，那么展好不好，是主动问我的，然后主动和我探讨。我觉得在这 12 个艺术家之外，肯定有很多其他好的艺术家，我不可能都叫进来，因为我是想控制。其实这个主题要撒开做的话，叫中国当代艺术家来做，叫 60 个都不多，都能做。因为在广东美术馆给了我 12 个空间，特别大的空间，展厅就是九个，加上走廊和大堂。我这 12 个数字是按照空间定下来的，我每一个空间展一个艺术家，让他作品更加独立。 12 这个数字有，但是人员有加有减，最后你们看到这 12 个人是最终的名单。

东方艺术?大家： 因为你人基本上在英国，但是从事的是中国视觉文化的研究。我想先问一下你的感受，你觉得在中国观察到的中国艺术家的创作，在今天放在全球视野当中观看的话，还有没有很明显的带有国家或者说民族性的状态或者说特征呢？

姜节泓： 这是一个很好的问题，我觉得这个特征正在消竭或者讲正在渐渐的不明显。20XX年的时候，我为一个展览整整写了一本书，这本书叫做《革命在继续》，就是新的萨奇画廊的开馆展，在伦敦 20XX年。国内有一个误会说这个展览是我策划的，我借媒体澄清这个展览不是我策划的，跟我一点关系都没有。当初我有一个展览计划叫做革命在继续，其实是讲到中国特别是“ ”的这种视觉符号依然在当代艺术出现，有的出现的好，有的出现的不好，有的是在继续背着

有的是在卖弄文化遗产。大家一眼都能看明白的，我只不过用一个展览梳理一下。

我这个展览方案最早是递给英国皇家美术院的策展人爵士，他其实是 YBA 的策展人，他当初和萨奇一起做 YBA 最初与他见面只有不到十分钟的时间，但《革命在继续》的展览方案吸引了他，看完我的 ppt 文件之后第一句话就说这个展览我想做，但是我不可能做，因为萨奇要做，他说不可能在伦敦同时做两个关于中国当代艺术的大展览。萨奇正在准备他的收藏展，是关于中国当代艺术的。尔后他把我引见给了萨奇，给萨奇看了这个方案之后，他说我们可以有合作。但我不能做策展人，因为他从来不用策展人，最后我为展览做了一本书，这本书里提到了萨奇的部分收藏，在写书的过程当中我把中国从“”以后的当代艺术罗列了一遍，从王克平开始。萨奇的收藏有 40 多个艺术家，我提到了大概有将近十几二十个，他把这本书当做唯一的展览画册来卖。

回到你的问题，对于中国性，我觉得现在的展览越来越少，越来越简单，越来越放松了，特别是年轻艺术家，我昨天见了两个年轻人，我觉得他们很放松，这是一个很好的兆头，我觉得大家是应该放松一些了。但是另外一种势头是大家有一点回归了，考虑中国性考虑得比较深了，不是表面上的中国性，不是用水墨就是中国了。比如说对于中国人的这种思考模式沉下来，这种为人观在作品当中慢慢的呈现出来的，我觉得这是一个很好的现象。

我接着要做广州三年展，我起了一个名字特别不中国，很多老外艺术家一听这个名字就很激动想做，但是中国艺术家一听好像没有很直接的感觉，广三第一届是做十年回顾展，第二届做珠三角当地的文化，第三届是后殖民，跟文化批评，跟中国的现状直接联系起来。但我这个唯一能够联系的就是视觉想象，就是视觉的实现，我一直说这个是以视觉作为起点，以视觉作为终点的展览，它没有那么多理论的框架，你不要来谈什么主义，就这么简单。我觉得观众和艺术家一样应该有很好的想象。

东方艺术?大家： 你的这种思路，源于你是做艺术家出身?

姜节泓： 对。我觉得这个肯定有关系，而且关系相当大。我反思了我为什么这么有兴趣介入艺术家实践的原因，因为我不是学理论的，所以我读书读得慢，怎么办呢？只能逼迫自己有创造力了，所以说我做的展览一般大家一看就知道，就能够明白这个展览的意思。

4

一、会展主题

挥洒自我

二、展会时间

__年4月1日——4月3日

三、展会地点

环保学院体育馆

四、办展机构

批准方、环保学院

主办方、信息技术系宣传部

协办方、学生会各部门

五、展馆面积

馆内 200 平方米，馆外 10 平方米

六、参展方，观众

参展方、信息技术系动漫，图形图象专业各学员

观众、全校学员

七、宣传方式

过道、海报， 横幅宣传

各班级班长在班上宣传

八、经费预算

大概 100 元（主要是海报， 横幅）

九、展会工作分配

学生会纪检部负责展会次序

体育部负责展会用品

宣传部负责背景的设计

其他的随即安排

5

活动背景

随着教育在人们心目中地位的逐步提高和近年来高校的大规模扩招，越来越多的学生走进了高等教育的殿堂。人口这么多的市场，绝对不能忽视。大学生是中国消费市场的一个特殊消费群体，他们的消费观念对未来有很大的影响。他们的消费特点和方式将影响和引领整个社会的青年潮流。因此，对于商家来说，大学生市场无疑是一个值得关注的巨大市场，蕴含着巨大的商机。把握大学生市场不仅意味着对企业充满销售前景，还意味着从长远利益出发，把握未来高端商

在准备开展它的第一项活动，也就是这次“带回家特产，永远关爱家庭”的活动。

活动的目的

通过保定特产的展销活动，学生可以居家养老，在保定高校初步宣传中国高校专用网。

活动主题

特产带回家，家人一直关心

市场分析

(a) 市场环境

大学生合群集中购买的特点，非常有利于商家进行季节性重点促销。与其他营销活动相比，校园促销活动对企业品牌的推广、企业形象的树立和销售问题的改善更有意义。这项活动不仅在于产品的销售，还在于宣传中国大学的特殊网络，树立良好的形象，扩大知名度。

(二) 消费的特点

大学生消费的特点是有情感和示范效应，容易被商业推广和促销的方式引导（尤其是重大节假日，比如寒假）。同时，他们在消费上有冲动的特点。因此，寒假带特产回家的活动会立即引起学生的注意，促进消费。

(三) 消费因素

寒假带礼物回家

(4) 市场潜力

寒假快到了，是校园卖特产的最好时机，主要是大一新生会第一时间带一些当地特产回家，向家人表达自己的想法。还有高年级学生的潜在需求。保险类大

20万，大一至少5万，按20%的市场看，有1万的销售潜力。此外，高年级学生市场潜力巨大。

(e) 竞争对手分析

根据往年各高校专业产品的销售情况，有的专业产品进入高校，但大多是零散的学生代理，销售有限，价格参差不齐。没有固定长期的购销渠道，没有宣传手段。它们只在摊位上卖一段时间，很难获得学生的信任，也不容易传播信息，影响销售业绩。

活动准备

(一) 目标市场和产品定位。目标市场是大学里的所有老师和学生。

产品定位是回家给亲戚朋友送礼！

(二) 价格定位：低于市场总销售额（具体按成本费用计算）

(3) 销售方式：校园展览

(4) 广告

1. 校园网论坛发布活动信息（时间、地点、产品、优惠政策）。

2. 从宿舍到住户的传单（队员直接进入宿舍楼发传单）。

3. 在高校宣传栏张贴海报是高校推广的必要途径。学生熟悉校园情况，对海报柱位置分布清楚，海报本身形状较大，各种吸引人的图案足以吸引学生注意力，所以成本较低。在学校张贴好报纸的一般方法是在固定的宣传栏、公告栏、公寓入口、公共汽车站、食堂等地方张贴以交易会为特色的海报。，从而通过不断的视觉冲击达到宣传效果。

4. 校园QQ群广告新闻：依靠团队在学校的关系圈查询发布信息。

5. 展示展板做宣传，展示两个板：一个介绍我们的产品，一个介绍网站。

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/475134122004011334>