

会展招商方案(汇总9篇)

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。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

会展招商方案篇一

将于20xx年11月12日至20xx年11月30日在文化公园举行，展期17天。期间设有展现青少年园艺才华的“20xx年青少年菊花艺术作品竞赛”。

一、活动目的

羊城菊会具有丰厚的历史文化底蕴，是提升青少年的文化品位，培养青少年热爱自然、保护环境意识及动手能力的理想场所。20xx-20xx-20xx年的“青少年菊花艺术作品竞赛”吸引了近百位师生参与，好评如潮。20xx年，作为对之前活动的总结延伸。这次活动主要由协会部长、干事组成，有助于提高每部门的协作能力，还有每个部长的组织能力。这是一次很好的锻炼机会。

二、活动主题

“金菊迎亚运”——20xx年青少年菊花艺术作品展示活动。

三、活动时间

1、布展时间：20xx年11月13—15日(周五至周日)

2、展览时间：20xx年11月16日至20xx年11月30日，共15天。

四、展出地点

广州文化公园中心广场

五、主办单位

主办单位：广州市劳动和社会保障局、广州市市政园林局、广东园林学会

承办单位：广州文化公园、羊城菊花艺术研究会

六、展出内容：

以“金菊迎亚运”为主题，以菊花为主材料的微型小园圃作品；

1、作品占地不超过2米×3米；由主办单位划定区域(中心广场上)，。并提供菊花、沙、草、卵石等主要布展材料，构件等特殊材料请各参展单位自行准备；参展作品从组织设计及施工均由参展单位负责。

2、作品内容需积极向上，符合基本审美要求，造型、立意可自由发挥。

3、作品应有名称、构思立意的文字说明

七、奖项设置及奖励办法

奖项

项目一等奖二等奖三等奖优胜奖备注

大学组1名2名3名若干获奖证书于颁奖当日领取

中、小学组1名2名3名若干

八、活动准备：

前期：

办公室：申请社团活动经费；申请张贴海报，横幅的场地。（星期一下午去申请）

宣传工作：

- 1、宣传部作两张海报，南北区各一张。
- 2、制作景协通知，张贴通知于各个宣传栏，约10张。
- 3、制作横幅（内容符合活动主题）。

中期工作：

- 2、各组组长选出代表，于15号带上景观协会会旗到公园。
- 3、公关部带相机作拍照工作。

后期工作：

- 1、学术部作活动总结。
- 2、公关部上传照片。
- 3、于教学楼底摆出活动的风采照片，留下参赛者的留言。（宣传部主要负责，各部门协助）

3花卉会展策划书

活动背景：春天是万物复苏的季节，充满了生机与活力。在阳光明媚的日子里，在宁静的宿舍中，摆上一盆花卉，沐浴着阳光。是何等的惬意。在习惯了一成不变的旧态，一盆花

卉也会给我们带来眼光的一新的感觉。

活动主题：春天花卉开□xx公司花卉展销会活动目的：通过花卉展览，一方面在临近植树节的时候，更加符能够唤起对绿色，自然的认识。有利于增进同学们的环境意识，增加对花卉方面的知识，提高个人知识。一方面，在通过一系列的活动中，增加学生之间的交流，锻炼实践能力，鼓励更多的人来到户外。

活动时间：3.12-3.13

活动地点：中餐厅门口与西餐厅门口

活动参与人：公关口才会员、全校师生

活动流程：

1、前期宣传，将会以展板，海报等形式在学院各个地方进行宣传，花卉公司也可以打印宣传单由协会负责宣传，做到前期营造氛围。

2、活动期间，由协会安排专门人员，与花卉公司合作，将花卉运至学校，在两个餐厅门口进行摊点摆设，由协会成员与花卉公司安排人员共同销售，同时可以发放关于花卉知识方面的科普小册子，增加同学们对花卉的兴趣。

3、活动结束后，由花卉公司统计销售状况及受损花卉，双方进行结束交流。由协会相关部门进行品牌后期的宣传，在协会博客进行活动的宣传。

活动意义：对商家：增加了品牌的知名度，同时也为普及环境保护知识做出了帮助。

对会员：锻炼了会员的实践能力，在花卉宣传与销售期间，

积累了许多经验。同时也加强了会员之间的合作交流。

对大学生：能够学习到花卉知识，增强自然意识，在平时的学习之余，更近的贴近自然，在春季，感受花卉所带来的生机。

活动可行性：在当今更加注重健康的年代，花卉所带来的环保因素无疑是吸引人的。现在大学生使用电脑的有很多，植物不仅能够提供新鲜空气，改善宿舍空气质量，同时也能够吸收辐射，减少电脑辐射为学生所带来的危害。极具实践性。而且由学生为主体的销售，更容易被学生们认可，以及带来的朋友圈，都会为花卉展销会带来更好的前景。

宣传计划：

1、冠名宣传：即我们举办这次活动将整个冠名权交给您，而这期间我们也将会为您设计一些方案，让您自始至终的贯穿在整个活动当中，将宣传效果推向极致，为品牌定位，提高知名度。

2、横幅：在知行大道和公寓过道悬挂，一目了然，从活动前两天悬挂一直到活动结束的，持续时间长，公司以私人名义是无法申请到横幅悬挂的。

3、海报宣传：在学校各个宣传栏内张贴大型海报，内容清新高雅

而不失活力，在保证相关活动的宣传的情况下，可以体现赞助商的利益。建议公司参与设计海报传单即自行制作，以求对公司的宣传达到最好最全面的效果。

4、派发传单宣传单页等。

5、现场宣传：在销售场地进行的主持人宣传。

6、调查问卷：活动结束后，帮贵公司进行一次校园市场调查（调查问卷由贵公司准备并提供）

7、以及贵公司提出的合理需求宣传方式。（具体事项由赞助方和校方面谈）

会展招商方案篇二

尊敬的客户

你好！

非常感谢您对我们公司长期以来的大力支持，值此上海面料辅料展销会到来之际，我们在此真诚的期盼您的参观，恭候您的到来。

上海国际展览中心

□w4-g34

您的到来希望能给我们提供一些好的参考和建议，我们的.成长与发展离不开每一个客户的指导与关怀。谢谢！

敬请光临

联系方式：

会展招商方案篇三

会展接待是展览会上最为重要的环节之一，一个人的从事会展接待需要具备一定的素质和技巧。在我从事接待工作的过程中，深刻地认识到了自己存在的问题，同时也逐渐总结出了一些心得和体会。因此，本文将阐述我所掌握的会展接待技巧，以及我在工作中的感悟和体会。

第二段：技巧掌握

在会展接待工作中，掌握一些技巧是非常必要的。首先，需要有一定的沟通能力，能够与客户进行有效的交流和沟通，了解客户需求。其次，需要有良好的形象和仪态，整洁、得体、文雅，体现专业性和服务质量。接着，需要具备一定的知识储备，了解展会基本信息，能够解答客户的问题，并提供相关的服务和建议。还需要掌握展会礼仪，能够正确地引导客户交流和互动，展现自己的专业素质和企业文化。

第三段：感悟与体会

在我的工作中，我做得不够好，存在很多问题。比如，在与客户交流时，有时候由于自己的表达不够清晰，导致客户没有完全理解自己的意思，另外由于沟通能力不够导致与客户的关系紧张。因此我意识到就需要不断地积累经验，提高自己的沟通能力和交际能力，才能更好地完成工作任务。另外，在展会上，由于工作非常繁忙，需要长时间站立和接待客户，因此必须保证自己的体力和精神状态，以便能够更好的完成工作任务。

第四段：工作中的思考

在工作中，我认真思考了很多问题，比如如何更好地达成客户的需求，如何更好地提供服务，如何更好地维护企业形象等等。在思考中，我发现，要更好地完成工作任务，需要从自己的角度和客户的角度出发，了解客户需求和企业文化，理清自己的工作思路，逐步提高自己的工作效率和质量。

第五段：总结

通过我的实践和总结，我认为，在会展接待工作中，需要掌握相关的技巧，提供优质的服务，同时要持续完善自己的理念和工作思路。最后，希望能够借此机会提高自己的工作能

力，为企业的发展作出积极贡献。

会展招商方案篇四

（一）行业环境分析

自改革开放后，世界上多种新型餐饮业状态及形式在中国餐饮市场迅速发展，逐渐改变了中国餐饮市场的格局。目前国内中餐市场的呈多元化、连锁化、规模化发展特征。

国内餐饮市场日益呈现多元化发展态势，虽然中餐在总体规模上依然处于绝对主体的地位，但是中餐在中国城市餐饮市场上的地位已经显现出由“绝对主体”转变为“相对主体”的趋势，近三年餐饮业态逐渐趋向弱势。中餐格局的变化导致了多数运做的饮食企业多为中小新办企业，“船小好掉头”成为了中餐经营的一贯特点，预计此情况将导致比例及份额的逐渐下降。

（二）展会背景分析

翻阅四川美食节的历史，我们不难发现，四川美食节具有浓郁的文化内涵、强烈的人文色彩以及突出的风格特点。四川美食节以其独特的文化展示方式逐渐深入人心，现已经成为了人们节庆生活中的一部分。随着美食节的兴起，美食也在以各种形式呈现在人们面前，在美食节萌芽阶段就开始以其独特的魅力吸引了众人眼球，多年来一直在行业中坚持自有的品牌和原则，成为业界独树一帜的花朵。

（三）项目swot分析

（一）展会名称

20xx年四川特色美食展

（二）展会时间

20xx年4月30日至20xx年5月2日

（三）展会地点

成都市新国际会展中心

会展招商方案篇五

会展是一种提升企业形象、推广产品、拓展业务的重要方式。而会展接待则是企业在会展活动中打造良好形象和增强客户满意度的关键环节。在长达一年的工作中参与了多次大型展览，积累了一些接待经验和体会，本文将就会展接待的重要性、必备素质、应对技巧以及留下良好印象等方面进行分享和总结。

第二段：会展接待的重要性

会展接待作为企业和客户之间沟通的纽带，是展示企业文化、形象和能力的窗口。在接待过程中，需要有耐心细致、有亲和力和语言表达能力、有团队协作和问题解决能力等素质。只有兼备以上素质和意识，才能圆满完成会展接待工作。同时，会展接待也是通过展示企业文化来为品牌营销提供帮助的一个重要途径。

第三段：必备素质

作为一名成功的会展接待人员，需要拥有以下必备素质：

1. 沟通能力。要想让客户了解企业的实力和文化，必须有极佳的沟通能力，包括语言表达和交流技巧。
2. 服务意识。客户来到展台，就是为了解决自己的问题和需

求，会展接待人员的工作就是提供服务，满足客户的需求。

3. 团队协作。一般来说，会展接待需要协作完成，而协作就需要有团队精神和合作意识。

4. 问题解决能力。客户可能会提出一些问题，会展接待人员需要有解决问题的能力 and 耐心。

第四段：应对技巧

1. 保持礼貌和耐心。无论客户怎样表现，会展接待人员在语言和行为上都应该保持礼貌和耐心。

2. 在了解客户问题后，给予专业的解答。尽可能地解答客户所提出的问题，除非需要其他部门的决定或者有第三方的要求。

3. 及时解决问题。对于能够及时解决的问题，会展接待人员应该尽快解决，以保证展台形象不受影响。

第五段：留下良好印象

好的会展接待，无论对客户还是对企业，都有很好的影响。那么，如何留下良好的印象呢？

1. 了解客户需求，尽可能地提供服务和解决方案。

2. 展示企业实力和文化。打造自己的专业品牌，表达正面、积极的企业精神和愿望

3. 亲和力。交流是会展接待的必要环节，建议会展接待人员在与客户交流时，多微笑、多问候、多关注。

总之，对于会展接待来说，提高服务质量、注重客户体验，是企业在会展中展示实力与文化的一种重要方式，也是建设

企业品牌的一项重要举措。希望这些经验和心得能为会展接待人员提供一些指导，共同提高接待和服务的水平，展示更好的品牌形象和企业文化。

会展招商方案篇六

作为一个年轻人，我们总是需要榜样来指引我们走向正确的方向。榜样的力量不容小视，因为他们的影响力能够改变我们的内心和思想。在这篇文章中，我想分享我在参加“榜样心得体会展”中所得到的体会和启发。

第一段：榜样的力量

榜样是一种非常特殊的存在，他们利用自己的行动和成就来鼓舞和激发着我们的内心。他们激励我们勇敢地面对挑战和困难，鼓舞我们坚持自己的信念和价值观。榜样的力量在于他们能够激发我们追求自己梦想的勇气和信心，他们的成功故事是我们前进路上的指南。所以，我们需要积极地寻找榜样，受到他们的启发和激励，让榜样的精神和行动影响着我们的人生。

第二段：学习榜样的行为和思维方式

在丰富多彩的“榜样心得体会展”活动中，我们有机会了解各领域的杰出人士和他们的成功故事。通过听他们的讲述，我们可以了解到他们是如何取得成功的，学习他们的行为和思维方式。我们不仅能从他们的成功经验中获益，还可以运用到自己的人生中，实践出更好的人生。通过模仿和学习榜样的行为方式，我们能够养成更优秀的品质和行为习惯，让自己变得更加出色。

第三段：榜样的作用是激发我们的潜力

榜样的存在，是一种积极向上的正能量。榜样的影响不仅能

够激励我们追求自己真正的梦想，更可以激发我们内在的潜能。当我们看到榜样取得了辉煌的成就，我们能够意识到自己也可以做到，这种自我激励和自我认知，往往能够点燃我们内心的火花，激发出内心深处的潜力。

第四段：榜样的启示是人生的财富

榜样的成功经验和价值观信仰，不仅是我们的发展路上的指南，更是我们人生财富的重要组成部分。每一个榜样都值得我们去学习，每一个榜样都值得我们去借鉴他们的优秀品质和才能，这些财富会伴随我们一生，让我们更早成长，更好发展。

第五段：借鉴榜样的精神，做出自己成就

总之，榜样的力量不可小视，他们的存在能够激励我们追求更加出色的人生。通过参加“榜样心得体会展”，我们能够领会成功的真谛，知道如何取得成功，教会我们如何发现自己内心深处的潜力。借鉴榜样的精神，我们能够摆脱平凡，成就自己的辉煌。让我们一起行走在未来的路上，用勇气和信念，向着梦想前进！

会展招商方案篇七

——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间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。

会展招商方案篇八

随着近几年社会的发展，人们生活水平的提高，汽车是人们生活中不可缺少的必要的交通工具，因此人们对于汽车的关注度也在不断提高。值得注意的是在这些关注者中，大学生的数量正在逐渐增长。作为未来汽车消费主力军的大学生们，他们对于汽车的了解、对于汽车的态度又是如何呢？无疑这对未来我国汽车市场发展的走向有着深远的影响。

二、活动目的

在三门峡职业技术学院社团巡展、三门峡市动漫节及三省大学生篮球赛期间，通过展放福特汽车以及联系的汽车俱乐部进行展览，让更多的人了解福特汽车的相关性价比。

三、活动意义

通过此次活动安排让更多的汽车爱好者更好地近距离的了解相关汽车性能，在汽车俱乐部的参与下，此次活动会更好的吸引参观者，达到宣传作用。

四、参加人员

五、活动时间

20xx年05月18日----20xx年05月20日

六、活动地点

七号八号宿舍楼后篮球场

七、活动相关流程

- 1、活动当天所用车辆按时到达活动地点，并做好相关车辆的看管（福特店车辆需要本店自己人员看管，汽车俱乐部车辆本人看管）
- 2、汽车俱乐部车辆在活动当天专人负责，使其车辆人员安全有序的进入到活动地点（所参加活动的人员必须有人统一指导）

八、汽车俱乐部所用车辆为统一的福特汽车

由于为统一的福特汽车，此次赞助所需费用希望由福特4s店

赞助。在俱乐部的参与下，能更好的为福特汽车做宣传，能更好的展示福特车的性能，能让有意向者更好的了解福特汽车。

九、活动展览所需费用

条幅：4条 4*100元

矿泉水：农夫山泉3件 3*36元

路障租用费用：50元每天

音响设备租用费用：40元每天 3*40元

其余相关费用待定

总计1000元

会展招商方案篇九

近几年来，中国的汽车产业和汽车市场发展极为迅速□20xx年汽车年产销量双双超过400万辆，汽车投资方兴未艾，30款新车型竞相亮相，性价比及服务体系日臻优化，五大政策即将出台，国内汽车消费占全球汽车消费比例猛增至7.5%……中国的汽车市场在全球的分量日益重要，为汽车展览的发展提供了经济基础和强有力的产业背景支持。而汽车展览作为人们与汽车近距离接触的最全面、便捷的交流方式，在推动汽车市场发展方面也具有显而易见的重要作用。

在此特别介绍增城概貌，增城位于广州市东面，地处广州、东莞、深圳、香港等发达城市区间，紧连广州经济开发区、广州科技城、黄埔区和白云区。境内有广九铁路和广汕、广梅、广深公路以及广深高速公路、广园东快速路经过；南部新塘港与黄埔港相邻，设有客运码头，每日有客货轮直航香

港。完善的交通体系，使增城与珠江三角洲连成一体，是广州通往深圳、香港和粤东各地的交通咽喉，被经济学家称为“黄金走廊”，也是最具开发潜力的广州东部板块。

增城市委、市政府坚持“打基础、造环境、抓服务、重管理、促发展”的工作思路，主动打好“广州牌”，配合广州“东进”，实施“南部带动”、“工业强市”、“北部追赶”和“可持续发展”战略，突出产业化结构调整、基础教育、基础设施和城市化建设等重点工作，保持了全市社会政治稳定，经济和社会各项事业快速健康发展。随着经济社会的快速发展，增城的综合实力在不断增强，近两年来全市生产总值快速增长。在这种良好的态势下，增城旅游业、会展业也将步入一个新的台阶，在全市经济中占的份额也在逐年提高，每年都吸引了大批的海内外嘉宾，已成为全市经济发展的重要增长点和朝阳产业。

主题

一、车展主题：品质长城稳架未来——打造中国最安全的顶尖的汽车

二、车展定位：拓市场、创销量、树品牌、多元化、展示汽车文化与技术的专业汽车展

三、举办时间□20xx年11月10日——20xx年12月21日

四、举办地点：万达广场

一、展会内容：展会将推出四大板块：第一板块为汽车展览，主要包括国内外新款车展，汽车零部件展、汽车生产装备及维修保养技术的历史名车展，汽车装饰品展，汽车性能演示，以及高档摩托车展。第二板块为高峰论坛，主要是汽车漳州论坛。第三板块为经贸洽谈，主要包括汽车项目的招商引资，以及贸易合作洽谈会，汽车拍卖与销售。第四板块为文化交

流，主要包括中国国际汽车模特大赛、颁奖文艺晚会，漳州首届汽车展览会开幕式、闭幕式及文艺晚会，汽车摄影图片展、广场文艺演出等内容。

二、参展范围：各种类型的汽车；各种汽车总成及其零部件；各种汽车生产制造设备、工艺装备；各种检测、测试、试验仪器和设备；汽车工业生产的新工艺、新材料；汽车工业新能源技术与产品；汽车工业环保技术与产品；各种汽车用品、装饰件；各种汽车维修设备；（上述范围以外的产品谢绝参展）