# 展览会策划书范文

来源：网络 作者：空山新雨 更新时间：2024-06-15

*展览会策划书范文（一） 攀枝花市自建市以来，全市人民一直兢兢业业、努力工作，希望吃得好点、住得好点、穿得好点，但由于以往经济落后、山区条件差，住房一直非常紧缺，买车更是一种遥不可及的梦想。攀枝花市这几年变化很大，经济条件也大大改善，全市人...*

展览会策划书范文（一）

攀枝花市自建市以来，全市人民一直兢兢业业、努力工作，希望吃得好点、住得好点、穿得好点，但由于以往经济落后、山区条件差，住房一直非常紧缺，买车更是一种遥不可及的梦想。攀枝花市这几年变化很大，经济条件也大大改善，全市人民对住和行的需求开始大量增加。有房未必有车，但有车必有房，房与车是联系相当紧密的两个大件产品，因此，为满足攀枝花人对住和行的需求，也为了活跃房市和车市，特策划本次大型交易展览会。

一、策划目的

1、集中全面展示本地精品楼盘和时尚汽车，宣传本地房地产和汽车，使市民了解本地房地产发展水平和汽车制造工艺的发展状况，便于购房购车时的比较消费；

2、促进房产开发商和汽车经销商的产品快速销售，活跃攀枝花市房市和车市，满足消费者的住房需求和汽车需求；

3、进一步激发广大市民对住房和汽车的关注度，利用本次大型交易展览会扩大房地产和汽车对本地市民的影响力。

4、帮助企业塑造品牌形象，宣传企业产品，同时促进产品销售。

二、展会策略

1、辉煌大气策略

辉煌大气的现场，使人胸襟开阔，从心理学角度上讲，这样的环境更容易使人意乱情迷，人的理性很轻易被感性打败，非常容易激发出消费者潜在的购物欲望，从而出现千百人抢购的现象。

2、现场布置策略

（1）现场布置隆重热烈。

① 红色氢气球8个；

② 条幅8条；

③ 火焰气拱门1个；

④ 立柱气模1对。

（2） 现场分为房产展区和汽车展区两个区域，分别展示房产和汽车，使交易更有秩序，人流更易分开。

① 房产展区。划条块分割，并编号。

② 汽车展区。划条块分割，并编号。

（3）房产和汽车同时展出，以房产关注人群带动对汽车的关注，以汽车关注人群带动对房产的关注，营销互动，从而产生超级人气，营造热销的气氛；

3、促销策略

利用消费者贪小便宜的心理，整体展开促销活动，促进房产和汽车的销售，用强有力的促销活动刺激消费者抢购，促销活动如下：

凡在促销期间在本展览会房产开发商或汽车经销商处购车购房者，凭购物发票或有效购物凭证，到领奖处领取以下赠品或参加以下促销活动：

（2）送50元红包一个（限100名）；

（3）参加交易展览会消费者评比抽奖活动，奖红包总计20000元；

（4）超市面值50元折扣券（限100人）；

（6）持门票购房购车者除原来的优惠外，再额外优惠价格的2%。

注：①除第（3）、（5）、（6）项外，其它部分活动由策划组织方出资。

②以上优惠过程请公证处公证。

4、参展企业自订促销策略

虽然展览会已有促销活动，但参展各方可根据实际情况再自订促销方案，与展览会促销活动相结合，必能产生理想的销售效果。

5、广告内容策略

金秋送爽，风清云淡；丰收时节，喜气洋洋。值此大好季节，特举办四道盛宴：房宴、车宴、银行宴和青春宴，与全市人民同乐，以此庆祝丰收喜气之嘉年。

（1）房宴

“房地产大餐”。本市精品楼盘集中展示，全面展出本市房地产最新发展水平，楼盘展示计划包括远达·南山花园、仁和·春天花园、国际泰隆大厦、凤凰小区、临亚家园、湖光小区、湖光·水岸新天、四季花园、晨雨苑、倮果花园、迎宾苑等。

（2）车宴

“汽车大餐”。本市时尚轿车集中展示，全面展出本市车市新款车型，供用户集中选择，汽车展示计划包括奇瑞QQ、金杯海狮、雪铁龙、雪佛莱、上海大众、东风悦达起亚、庆铃、北斗星、奥迪、长安等众多品牌车型。

（3）银行宴

“银行大餐”。本市多家实力雄厚的银行推出的个人买车贷款、个人买房贷款等贷款项目，对广大的本市老百姓来说，不啻于一个好消息，借助本次大型交易展示会，各银行将会详细介绍自己的贷款项目和贷款方式。

（4）青春宴

特别邀请本地青春靓丽少女组合、活力四射的年轻乐队和带有迷人嗓音的歌手，无论是清风送爽的上午，还是浪漫迷人的晚上，都会演唱著名歌星的传世歌曲，进行青春靓丽的现代歌舞表演，演奏青春火热的现代乐曲。在青春宴的衬托之下，房宴、车宴味道更特别。

6、广告媒体策略

（1）报纸广告。

② 攀枝花晚报整版，2天；

③ 攀钢日报整版，2天。

④ 直接影响人数：2万人

⑤ 间接影响人数：10万人

（2）DM宣传单

① 纸张：105克铜版纸；

② 规格：大8K；

③ 质量：海德堡五色印刷机印刷；

④ 印数：5万张；

⑤ 发放对象：一户一递

⑥ 直接影响人数：25万人（按平均5人/户计算）

⑦ 间接影响人数：75万人

7、制造新闻点策略

为求本次大型房车交易展览会产生轰动效应，特别制造新闻点“消费者评选活动”，评选出：

（1）绿化景观最好的攀枝花市楼盘；

（2）建筑外形最好的攀枝花市楼盘；

（3）性价比最好的攀枝花市楼盘；

（4）最经济实惠的攀枝花市楼盘；

（5）服务最好的攀枝花市楼盘；

（6）功能最齐全的攀枝花市楼盘；

（7）攀枝花市外形最时尚的轿车；

（8）攀枝花市功能最好的轿车；

（9）攀枝花市性价比最好的轿车；

（10）攀枝花市最经济实惠的轿车；

（11）攀枝花市服务最好的汽车经销商；

说明：

① 评选活动由公证处公证；

② 评选活动不另收任何费用；

③ 参与评选的消费者参加抽奖，中奖人数3人，奖红包总计20000元；

④ 由获选企业各出资2024元奖励；

⑤ 奖品发放由组织方在公证处监督下统一发放。

8、现场控制策略

为避免因人气空前高涨，现场造成混乱挤压、人员受伤的情况，特别加强控制现场秩序，安排人群有秩序地参观和购买，特请20个保安维持秩序。

三、策略实施

1、展会展位图（略）；

2、参展企业在指定展位自行布展；

3、展会组织方办理展会相关手续；

4、现场安全秩序由组织方负责控制；

5、广告位竞拍由组织方负责安排；

6、广告及整体促销由组织方负责实施；

四、展会卖点

1、全面展示本地精品楼盘；

2、全面展示本地车市的汽车车型；

4、房宴、车宴、银行宴、青春宴四道盛宴吸引众多的眼球关注，广告创意独特新颖，以宴会比喻交易展览会，是对展览会宣传的一种创新；

5、现场布置恢弘大气，场面气氛热烈隆重，房地产精彩纷呈，汽车

各领风骚，银行信誉如日中天，足以令参观者心跳不已；

6、促销力度强大，直接撞击消费者内心之弦，令消费者内心反复震荡，欲罢不能。

7、宣传力度强大，无论是广告创意策略，还是广告媒体策略，都针对消费者的“弱点”而策划，广告创意的循循善诱，广告媒体的反复冲击，都足以令消费者内心防御一泻千里，土崩瓦解，最终高举白旗，缴钱认购。在热烈激情的现场气氛下，想不动心都难！

五、展会优点

1、广告效应突出。如此强度的展会宣传相比任何传统广告，效果都要明显得多，展会的新闻性、轰动性、展示手法等所产生的影响力，远远超越传统广告的广告效应。

2、促销效果明显。借助展会的广告效应，再利用强有力的促销手法配合，依据策划者本人多年来的经验，必能产生理想的促销效果。

3、费用低廉。与传统广告相比，预计参展企业本次最高投入30000元左右，与传统广告费用相比，费用相当低廉。传统广告仅《攀枝花日报》一版一天费用就是1万多，假如三种本地报纸媒体同时投放，两天就要花掉近4万，再加上其它如电视、电台、DM宣传单等广告投入，其两天的广告费用将超过6万元。如果再加上促销活动，费用将直线上升。相比传统广告促销，交易展览会费用之低，效果之好，优势十分明显，这也是目前许多城市流行展览会的重要原因所在。

六、征求参展企业意见

1、对此次参展有何意见，是否愿意参展？

2、如果参展，需要多大布展面积？

3、对此次促销策略有何意见，力度是否够大？

4、对此次广告策略有何意见，是否有更经济更有效的广告策略？

5、是否愿意参加本次展会广告夺标，从而在展会上扩大自身的影响力？

6、是否有其它更好的展会想法？

注：请将以上意见及时反馈给本公司，以便及时做出适当调整，谢谢！

八、 方案确定日期：20\*\*年11月8日

九、 展会组织方（略）

十、企业缴费报到时间

（2）20\*\*年11月11日8：00～18：00房地产企业缴费时间；

十一、广告位竞拍时间

20\*\*年11月15日8：30～11：00，竞拍成功企业须当日付款。

十二、广告位竞拍地点：攀枝花宾馆二楼会议室

十三、企业布展准备日期

22：00——24：00银行、装修公司布展。

十五、促销期间

十六、成本预算（略）

十七、参会费用（略）

十八、展会地点：体育馆旁

展览会策划书范文（二）

一、活动背景：

学校消费地域集中，针对性强，是一个最年轻最有活力的市场，此次，湖南电子科技职业学院外联部以\"机电系篮球赛\"为主题,举办本次展销会活动，为商家和大学生搭建一个沟通的平台。作为青春的代言人，大学生总洋溢着年轻的活力、充满着激情，希望通过活动让赞助的商家达到最佳的宣传效果,同学得到能力锻炼，同时为系篮球赛提供部分经费，实现双赢。

二、活动目的：

湖南电子科技职业学院有着一个不小的消费群体，是一个最年轻最有活力的市场，但由于这个市场具有一定的半封闭性，并未得到完全开发。电子科技职业学院学生会外联部举办这次展销会活动，为商家和大学生搭建一个沟通的平台。同时，加强锻炼外联部同学服务全校师生的意识，为服务社会打下扎实的专业技术基础。

三、活动内容：

地 点：校园食堂前

活动对象：湖南电子科技职业学院全体师生

活动类型：展销各类电子产品及小饰品。

四、所需物品：

桌、椅。

五，主办单位：

湖南电子科技学院学生会外联部

六、附 件：

前期准备时间表：

9月29—10月5日，策划本次活动

10月6日—8日，做一定的市场调查

10月8日—10日，联系商家

10月11日—14日，制作海报，横幅。

机电工程系学生会外联部

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找