

最新云展会的可行性分析 油站展会活动方案(精选8篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

云展会的可行性分析篇一

所谓商业展览，是指利用展览会、博览会、展销会、看样订货会、展评会、物资交流，为了刚好推广产品，为大家分享了展会促销的活动方案，欢迎借鉴！

一、活动背景

丰田汽车以准确的市场定位，合适的价位赢得了众多消费者地亲睐，在这种市场情况下，丰田汽车**公司迎合市场需要，切入“无锡婚庆展”组织营销活动。

二、活动概括

活动时间：12月10日

活动地点：无锡新体育中心

活动对象及要求：婚庆会展现场与会人员

三、活动目的

- 1、提升丰田汽车**公司在无锡品牌知名度，引起市场关注；
- 2、结合婚庆主题会展，从中挖掘潜在客户群；

3、通过系列促销手段，促进签单；

四、活动主题

爱心大考验——丰田**公司试驾活动

五、场地布置

1、在体育馆内设置4个展位的展厅，内部安排主推车型的展示位以及工作人员的接待台。

2、在体育馆大门两侧分别设置汽车展示区和试驾区，在展示区设置背景板，宣传公司形象以及活动主题。

六、活动内容：

1) 凡到场咨询并登记的新人，可获得精美礼品一份，活动期间，定时公布发放礼品的时间，届时由工作人员将公司宣传册和礼品一并发放。

2) 凡登记客户可报名参加爱心大考验的试驾活动，试驾人员驾驶车辆在“爱心”形状的指定车道内顺利通过，用时最短者即为优胜者，可以获得丰厚奖品。

3) 由商家提供优惠的订购让利方案，促进现场订购。

七、奖项设置及奖品：

(由商家确定)

八、人员配备物料需求：

1) 人员配备：

销售部人员4名 负责试驾活动

市场部人员2名 负责场内咨询

行政部人员1名 负责后勤工作

2) 物料需求:

场内背景展架

场外广告展架

“心”型车道

计时表

小红旗

口哨

礼品

奖品

九、活动费用预算

奖品费用:

活动费用:

费用合计:

云展会的可行性分析篇二

(二) 地点:

(三) 名称:

(四) 主题：

(五) 宗旨：

(六) 参展范围：

- 1、汽车整车：进口及国产汽车
- 2、汽车配件：进口及国产汽车配件
- 3、汽车用品：汽车装饰件、汽车美容件、改装用具等
- 4、汽车延伸产品：汽车模型、电子产品、自行车等
- 5、汽车服务：汽车金融、汽车保险等

(七) 展区布局：

- 1、主展场展览面积3万平米，室内1.5万平米，室外1.5万平米；
- 2、展厅内以进口汽车为主；
- 3、展厅主通道以汽车配件、电子产品、改装用具等为主；
- 4、前广场以国产汽车、特种车、房车展示及互动活动为主；
- 5、汽配城为汽车配件展区；
- 6、4s店、二手车市场自有品牌展示；
- 7、试车道进行试乘试驾活动。

(八) 参展品牌：

1、已确定参展品牌

(2)待确定参展品牌

(3)计划参展新车

(九)展会期间主要活动:

现场开幕仪式、厂商新车发布会、厂商表演活动、联合试乘试驾活动、现场抽奖活动、汽车摄影大赛等。

(十)展位规划见下图:

1、主办单位:

2、协办单位:

3、承办单位

4、支持单位:

设立由xxxxxx相关部门组成的筹备委员会，下设办公室、招商组、宣传组、布展组。全面负责车展的各项准备工作。具体组织机构及分工如下:

1、筹备委员会领导成员:

2、现场指挥部:

总指挥:

副总指挥:

3、各组负责人设置及工作职责

(1) 综合服务组

主要工作职责：

- a□负责车展主办单位及嘉宾单位邀请；
- b□负责门票赠送工作；
- c□负责门票的销售、兑换、人员统计等工作；
- d□负责班车及线路的确定和管理工作；
- e□负责与管委会、控股、中进等股东的联系；
- f□负责文件起草、上报和归档工作；
- g□负责财务管理，收支预算；
- h□会议组织、接待工作。

(2) 招商组 人员： 主要工作职责：

- a□展厅内及外广场等展位招商工作；
- b□招商品牌统计、汇总、跟进工作；
- c□海关、商检等优惠政策申报工作；
- d□展费收取工作。

(3) 宣传组组长：

成员： 娄志斌及市场部全体人员。

主要工作职责：

a□制定展会策划方案、宣传方案；

b□媒体关系维护，最大限度刊发新闻通稿、软文；

c□广告位设立；

d□配合参展商提供促销方案；

e□广告设计制作；

f□参展商布展设计审核工作；

g□手提袋、会刊、门票、海报、等dm材料广告招商工作。

(4) 布展组

组长：卞庆华

成员：杨茗及展贸中心人员现场管理人员。

主要工作职责：

a□展位划线、展位详规；

b□展场现场管理工作；

c□消防、保险等工作；

d□区内交通管理部门的协调工作；

e□现场安全管理。

(略)

1、展会策划工作：展会整体策划方案、招商手册、邀请函、工作分工表等系列前期准备文件已经全部准备完成。

2、招商工作：已于3月3日正式召开了园区企业车展动员大会，展会邀请函和招商资料已经发给园区企业，园区企业基本参加本次展会，区外企业招商工作已经正式启动。

3、宣传工作：需与津洽会组委会建立密切的沟通联络机制，在天津主流媒体建立津洽会专栏集中报道本次车展内容。计划从3月中旬每天提供一片800字左右的新闻通稿报道本次车展总体情况、参展品牌、参展车辆、展会活动、销售量等等。

4、文件上报工作：已正式向保税区管委会上报了车展的相关文件，涉及到展会进口汽车的入关等问题仍需津洽会组委会协调解决。

1、宣传问题：

1) 建议在天津主流媒体建立津洽会专栏集中报道本次大会，车展内容的新闻最好每天能刊出或播出一片。2) 鉴于硬性广告对于宣传的巨大作用，建议津洽会组委会能对车展投放的硬广给予大力支持。

3) 车展期间的记者邀请及新闻报道请给予大力支持。

4) 路牌等户外媒体的发布请给予大力支持。

5) 建议建立密切的宣传联络员沟通配合机制。

2、开幕仪式组织问题：需津洽会组委会尽快确定出席开幕仪式的领导、开幕仪式由谁来负责、形式、规模大小等系列问题。

3、行政许可、安防、消防、交通协调等问题请津洽会组委会统一办理重大活动行政许可报批手续，设计安防、消防、交通协调等问题由津洽会组委会统一负责。

4、门票的印制、定价、销售问题 历届嘉年华门票定价20元，主要凭车展广告兑换门票，今年建议还采取以上方式。

5、会场之间的交通问题 建议开通国展中心到汽车园的免费班车方便观众参观。

云展会的可行性分析篇三

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—5.22 11:30—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。

文档为doc格式

云展会的可行性分析篇四

本文主要从思想上高度重视，充分认识到此次活动的重要意义；行动上真抓实干，以提高收益创造收入为最终目标；组织上强化沟通，加强对上对下对内对外的联系协调进行讲述。其中，主要包括：营销活动收入是速递物流收入的一个重要补充、今年是我们一个专业在做，掌握的资源少，困难就大、形势是严峻的，任务是刻不容缓的、存量与增量的关系、睛向外，寻找客户、产品多样化，以满足客户需求为主、宜早不宜迟等，具体材料请详见：

一、思想上高度重视，充分认识到此次活动的重要意义

1、营销活动收入是速递物流收入的一个重要补充。作为速递物流收入，全年进度情况有一个前轻后重的规律，但今年我们的收入缺口很大，这个缺口怎么补，只能靠阶段性营销活动来补，靠平时一点一滴的积累。端午节营销活动就是阶段性营销活动，在这个平台上创造收入。反之，如果没有这个平台，发展就没有压力，所以要把压力转化为动力，借这个平台发展业务。

2、与今年不同。去年的活动是举全局之力在做，全市邮政的资源多，相对容易。今年是我们一个专业在做，掌握的资源少，困难就大。所以，形势是严峻的，任务是刻不容缓的。在座的各位大多没有直接做过一把手，今年就更是一个挑战。反观今年的母亲节活动，大家做的就很不好，除市礼仪公司、沁水外，其它都未完成收入计划。但全省的一些地市，如阳泉、晋中、忻州，就做的不错。所以，今年要解决母亲节期间营销工作不深不细的问题，把功夫用在理解方案，寻找客户，开发市场上，确保完成目标任务。

3、存量与增量的关系。日常的每月按计划进度完成的收入是存量，是基础，而节日营销活动是增量，是超额；两者是互补关系，不是互换关系。

二、动上真抓实干，以提高收益创造收入为最终目标

1、睛向外，寻找客户。去年的营销活动，计划小，各单位一发职工福利，就完成计划。今年情况变了，发不了那么多，只能眼睛向外，寻找客户。

2、产品多样化，以满足客户需求为主。这次活动，有寄递收入，有分销收入，不管什么收入，只要有收入就行。产品可以多样化，可以用省里的，可以用市里的，也可以自己组织产品。一切以满足拥护需求为主，但有一点，不要自己哄自己，最终还要看你的整体收入计划。如果弄虚作假，吃亏的只能是自己。

3、宜早不宜迟。工作往前赶，提前找客户，为自己争取主动。先定客户，再推产品。往前干也是干，往后干也是干，但大家一般关注的前期多，因为到了后期，都要完成计划。

三、组织上强化沟通，加强对上对下对内对外的联系协调

1、组织供货，选择产品，让大家对产品有一个清晰的认识。

2、市场部、计财部做好营销活动过程的支撑。

3、抓好过程控制，关注全省排名。

总之，要通过节日营销活动，通过一个个项目，把收入赶上去，日积月累，最终实现全年目标，我相信，只要大家坚定信心，迎难而上，就一定能够完成任务，也一定能够实现全年的目标。

云展会的可行性分析篇五

一、活动目的：

二、活动对象：

参加房展会的人

三、展位布置：

- 1、房交会现场的展位代表这楼盘的形象，是给经过人们的第一印象，所以要做得有特色。整个展位可以用主打广告色（红色）为背景色，包括游戏中用到的道具，都可以用此色。
- 2、音响设备布置到位，营造热烈的气氛。
- 3、在展位中辟出专门的区域供游戏活动的展开。
- 4、在展位的一个角落放置饮水机，给参加游戏的人们解渴。

四、工作分工

地点：房展会现场展厅 时间：10月1-3号 对象：房展会现场客户 内容：

- 1、来访登记即有礼（展会期间分时间段执行）说明：活动期间房展会来访客户均可领取精美礼品一份 奖品建议：精美礼品一份（10元/份）
- 2、缤纷游戏，互动有礼

说明：活动期间房展会参与互动游戏客户均有机会获得大奖 奖品建议：决出一、二、三等奖

费用预算：2万

五、游戏方案

以下游戏可任选其一，也可配合使用。

游戏方案一：扎气球

- 1、游戏主题为：扎球有礼；在宣传海报中可以把此主题写得醒目。
- 2、在展厅顶部布满气球。事前在气球里放一张小纸条，纸条上可以是某种奖励，也可以是小小的惩罚。（类似表演一个小节目等等，如果节目表演得精彩还是能得到一份奖品。）
- 3、用回答问题的形式来选取参加扎气球游戏的人，即：主持人对前来扎气球的人提一个简单的问题（关于本项目的，例如：本项目的开发商是谁？），答对方可参加游戏。
- 4、气球扎破后捡起纸条，交给主持人当众念出。根据纸条上面的内容给扎球人相应的奖励或惩罚。
- 5、若每天重复同一个游戏。当气球全部被扎破后，由工作人员可在当天散会后把现场清扫干净，再悬挂满气球。保证游戏可以循环进行。

游戏方案二：猜猜猜

游戏规则：现场备有若干组词语，每组有8个词语，游戏者为一人，可事先选择一组，并根据词语用肢体语言来表现，让现场观众来猜谜底。每个词语的限时是30秒，表演不到位而导致观众不出猜出谜底的，身后有大棒伺候。若全部完成则有奖励。答对谜底的也有小礼品。题目：

a□人物题）医生警察小偷媒婆小贩模特孕妇歌手b□动物题）鸭子袋鼠企鹅鸵鸟兔子青蛙母鸡恐龙c□爱情题）触电亲吻送花拥抱哭泣性骚扰求婚吃醋f□体育题）竞走跳水举重击剑拔河体操高尔夫鞍马道具要求：

40张a4纸、4个文件袋（或能装下a4纸的其他袋子）、手表1只

（或其他计时工具）、大的充气棒槌一个程序准备：

事先将以上各组词语分别用a4字打印好，按组别用文件袋装好，文件袋外面标好1-4的号码，并写明“网络题”、“成语题”等类别字样。

游戏方案三：拼图游戏

- 1、事先准备好几套简单的拼图。可以是紫苑的效果图或者家装图片等。（可以用kt板自制。）
- 2、准备好一个粘贴拼图的架子，以方便围观的人群观战。
- 3、规定的时间内（一分钟）完成拼图者有小礼品赠送。

六、奖品建议：

七、费用预估：

八、注意事项

云展会的可行性分析篇六

1□e点e滴，一家一居。

2□e键在手，买房无忧。

3、搭房展平台，筑安居烟台。

4、登陆房展会，下载好生活。

5、登陆胶东网，下载房梦想。

6、登陆网上房展，下载天下好房。

- 7、房展e点爱，精彩零距离。
- 8、房展e点不远，安居就在身边。
- 9、房展大舞台□e网更精彩。
- 10、房展大舞台，生活新境界。
- 11、房展大舞台，置业新期待。
- 12、房展面对面，购房零距离。
- 13、房展全方位□e点零距离。
- 14、房展盛宴□e点领鲜。
- 15、荟萃精品楼市□e览烟台人居。
- 16、建购房舞台，筑美好未来。
- 17、烟台网上房展，开在你家里的房展会。
- 18、看房选房，在线不忙。
- 19、楼市全方位，置业零距离。
- 20、轻轻e点，幸福进门。
- 21、轻松e点，心动房展。
- 22、搜索好房子，下载好日子。
- 23、网络烟台楼市，掌控置业良机。

24、网上房展会展出楼盘精彩。

25、网上房展会[e心乐居汇。

26、网上房展会，和谐烟台美。

27、网上房展会，精彩不虚看。

28、网展天下房[e品宜居梦。

29、温馨家园[e网相连。

云展会的可行性分析篇七

尊敬的各位嘉宾，女士们，先生们，大家早上好!我是本次活动的主持人xxx

首先我代表国信·国际公馆向各位光临本展馆表示衷心的感谢和热烈的欢迎，并祝大家在这里度过美好的一天。

国信·国际公馆是苏州国信地产集团在淄博开发的首个精品法式项目，位于淄博重点发展区域——高新区核心地段，占地约300亩，容积率1.6，社区最大楼间距可达168米，日照充足，外揽700亩高新区植物园千亩种植带，内享近13万平社区景观绿化，双园叠翠，远离城市喧嚣与pm2.5同时项目是淄博首席国家级绿建+高性能双认证住宅。

更多信息请现场咨询业务员或关注官方微信。同时我们也安排了免费看房车，对项目现场有兴趣的嘉宾可以乘坐看房车至现场品鉴我们的项目。

为了感谢大家对国信·国际公馆的支持，我们特地在现场为大家准备了多重大礼，同时要向大家说明一下，今天全场将分别在9:30、10:30、11:30举行幸运抽奖，此次奖品非常丰

厚，包括万元购房抵用券、山地自行车、电饭煲、车载净化器等，只要您在我们迎宾台登记，即可获得抽奖券一张，将副券交由工作人员就能有机会抽得幸运大奖！

当然国信·国际公馆也为每一位莅临现场嘉宾都准备了精美的礼品。目的就是要大家感受到国信·国际公馆无微不至的关爱！那么让我们拭目以待，看最终大奖花落谁家，哪些嘉宾可以有幸抱得大奖归！

9:30抽奖环节

恭喜x位获奖嘉宾，请拼正券至迎宾台领奖，其他没有获奖的来宾不用太过失望，10:30还有一场幸运抽奖等着您！

10:30抽奖环节

恭喜x位获奖嘉宾，请拼正券至迎宾台领奖，其他没有获奖的来宾不用太过失望，11:30还有最后一场幸运抽奖等着您！

11:30抽奖环节

今天我们最后一场“幸运大抽奖”马上又要开始了！因为今天观众对于我们国信·国际公馆的支持空前的高涨，所以经过沟通，我们决定加推x个获奖名额，抽得大奖的几率将大大提高！本轮将为大奖抽出的是xxx□xxx□xxx□

恭喜x位获奖嘉宾，请拼正券至迎宾台领奖，其他没有获奖的来宾不用太过失望，明天一样的时间我们还会有抽奖活动等着您！

活动结束

亲爱的来宾们，今天在这里我们不仅欣赏到了国信·国际公馆精工造诣，双认证品质，更是有嘉宾抱得大奖而归，国

信·国际公馆今后将致力于为大家奉献更多的欢乐，愿这次活动是一个美好的开始，期待下一次能再与你们相遇，那么至此，今天的活动就到此结束了！祝大家周末愉快！再见！

云展会的可行性分析篇八

采风归来

乐于展现，勇于展现。年老就只要一次，读万卷书，行万里路，多走走多看看，流连于高耸平地，小桥流水，异族风情。趁着年老何不挥扬画笔，晒出游览的照片，泼墨山水文章，展示出你特有的精彩生活。

20xx年4月21日

多媒体教学楼教室（暂定）

红棉文学社全体社员

为丰厚校园文明内容，给广阔社员们一个展现自我的平台，同时也展示先生采风的效果，显现我社在美学与文学方面的成果，经过先生作品的方式促进各方面的交流。

社会的日益开展，人们在生活或学习上的压力也越来越大，而出门游览，投入大自然的怀抱中是最好的`抓紧减压方式。

- 1、向会员征集作品，作品方式题材不限，主题为采风归来。
- 2、社员经过ppt方式播放作品内容并解说。
- 2、在展览区设立投票区，会员与社团的干部投票选出获奖作品。
- 3、优秀作品将有机会取得荣誉证书及奖品。

（一）展览流程：展览作品后期布置：作品展览筹划：由宣传筹划部担任画展后期宣传任务：由宣传部担任。

（二）作品展览中期准备任务：作品搜集和安放任务：由编纂部担任

（三）展览完毕后续任务：展厅清洁布置（阿谁部门事做的少给哪个部门吧）作品送回作者手中以及安放成绩。

总担任人：

宣传担任人：

组织担任人：

摄影担任人：

其别人员现场暂时调动。