# IT展销会策划书

来源：网络 作者：落花无言 更新时间：2024-10-09

*第一篇：IT展销会策划书前言一)要发展才可进步要发展才有进步，这已经成为一个不争的事实。如果说2024年浙江东方学院工程技术系科技展销会是一个起点，一次尝试，那2024年的科技文化节电子电器展销会应该会是一次新的发展。要想办法将今年的展销...*

**第一篇：IT展销会策划书**

前言

一)要发展才可进步

要发展才有进步，这已经成为一个不争的事实。如果说2024年浙江东方学院工程技术系科技展销会是一个起点，一次尝试，那2024年的科技文化节电子电器展销会应该会是一次新的发展。要想办法将今年的展销会在去年的基础上做得更好，更全面，更成功，做成我院继商品展销会、跳蚤市场等活动之后的又一大节日，一个利用销售氛围拓展市场需求，刺激电子电器等科技产品消费的品牌展销节日。

二)有实力才具信心

为了行之有效的宣传您的产品，为了让您对本次的活动有深刻的了解，更为了我们合作的愉快和取得圆满成功；我们在总结以往策划活动经验的同时，对此次非比寻常的展销会进行了细致的研讨，多角度的考虑，最终以万无一失的把握，胸有成竹的自信，撰写出了本次商品展销会的策划书。

此次展销会的目的，意在用我们所学，尽我们所能，为贵公司作一次义务的企业形象宣传，所以，我们迫切期望能为贵公司的长远发展助一臂之力。

在此，我们衷心感谢贵公司的信任，感谢对我们的支持，感谢给我们利用所学，回报社会的机会！

一、整体情况

一）活动主题：

以科技促进商品销售，在商品销售中感受科技。

二）活动目的及意义：

1、将科技电子电器展销会塑造为东方学院展销的一大舞台；

将科技电子电器展销会塑造成可延续性发展的一大品牌。

2、提高赞助企业产品在大学生中的知名度和影响力，发掘潜

在顾客，树立企业形象

3、刺激我院大学生科技电子电器消费，活跃在校课余购物气

氛，锻炼同学组织活动能力以及营销实践技巧。

三）活动对象：浙江东方学院全体师生

四)时间安排:

1、3月27日，中午召开工程技术系团总支学生会“科技展销会”动员大会，安排部署展销会工作。

2、3月28日至4月10日，为展销会赞助筹集及前期工作准备阶段。

其中包括 ：

A、赞助商数目确定，到校及离校时间确定，所展出的商

品确定，赞助商摊位需求及活动环节需求确定等。

B、活动当天流程确定，总务处及保卫处安排确定，硬件

设施确定，主持人、会场节目及演员确定等。

3、4月10日至4月13日，展会所有细节审核。会场展架及展台搭建

与校园风格布置。在不影响领导老师及同学的情况下，最大限度的营造“科技文化节”氛围。

4、4月14日下午1点开幕，4月14日下午5点闭幕

五)活动地点：浙江东方学院（C栋寝室楼前一直延伸至实验楼）

六)主办单位:浙江东方学院工程技术系团总支学生会

七）展区划分、参展产品

此次科技展销会共划分为三大展区：科技展销区、文化展销区、生活展销区。

1、科技展销区：C栋寝室楼前延伸至食堂门口，由20个摊位组成。参展产品包括

能体现我市特色的名、优、新的高科技产品，电子电器产品，数码产品，新兴IT产品等。

2、文化展销区：食堂门口延伸至操场外道，由10个摊位组成。参展产品包括文具，书籍，我市特产，特色用品等。

3、生活展销区：操场外道延伸至实验楼，由10个摊位组成。参展产品包括生活必

需品，饰品，各种小商品等。

八）交易方式：商品展示, 订货交货（由主办方收集订单，并向展商交涉），现场

拍卖

二、展会准备

一）展会期限：3月18日—4月14日

二）准备内容：

A、3月18日至3月25日，展销策划完整方案确定。

B、3月26日《浙江东方学院学生关于电子电气产品需求调查问卷》

发放。

C、3月31日至4月6日，《浙江东方学院学生关于电子电气产品需

求调查问卷》数据统计完毕，节目确定，主持人确定，场地申请

确定，场地合理布置方案确定，喷绘设计确定。

D、3月28日至4月10日，赞助筹集，参展商及拍卖商确定。

E、在4月10日至4月13日，会场的布置材料如气球，舞台背景喷

绘搭建，硬件设施确定。

F、在4月1日至4月13日，活动的文娱节目彩排完毕，主持人及演

员服装确定。最后校对展销会参展商数目，各项工作审核。

G、在4月14日上午12点之前必须全部到场。

三）活动宣传：

1、宣传期限：4月1日—4月14日

2、商家在校园内的宣传优势：1.同传统传媒相比，在学校宣传有良

好的性价比，可用很少的资金做到最好的 宣传。比方传单，单是让人在街上发传单，每人将近50元/天。而且在街上发放传单，在发放员认真负责的情况下，几十张里面才可能有一个潜在购买者。而在大学校园里，每一个学生都有购买商品的可能。

2.学校消费地域集中，针对性强。我系此次科技文化节展销会展出的产品不仅仅针对性强且与我系专业有关，更将文化与生活融入其中，贴近同学。最大限度的扩大展品的涉及面，方便同学选购。

3.便捷的活动申请：商家在高校内搞宣传或促销活动，一定要经过一系列的申请。而通过和我们合作，商家可以最方便快捷地获得校方批准，并且得到我们学团各部门的大力协作配合。

4.高效廉价的宣传：以往的校内活动中，我们积累了大量宣传经验，在学校建有强大的宣传网，可以在短时间内达到很好的宣传效果。而且有足够的人力资源为贵公司完成宣传活动。

2、展会宣传渠道：

A、海报宣传：设计活动宣传海报，将海报贴在所有

学生宿舍楼下及人流密集区（食堂、教学区和宣传

栏）

B、广播宣传：编辑活动宣传广播稿，在学校范围内多

时段的进行报道，扩大本次活动的校内知名度；

C、横幅宣传：在校园内的各交通要道拉宣传横幅，巩

固宣传

D、人脉宣传：利用主办方人员在学校内部的人脉关系，稳固宣传

E、传单宣传：在正式活动前，发放商品传单形式宣传；

F、网络宣传：利用学校的学生校园网进行网上宣传。

三、展销会流程

一）展会现场概述：

1）、以盛大的会场阵容和精彩的文娱节目吸引过往人流；

2）、穿插有奖互动，激情游戏以及拍卖展品将会场气氛带向高潮；

3）、在游戏与节目之间，主持人介绍赞助企业的形象同时宣传各类产品，激发大众购买欲望。

二）展会流程详情（4月14日）：

1、节目单：

（1）开场舞：下午12点30分，准时开场，节目时间控制在10分钟左右。

（2）主持人开幕：下午12点50分，主持人介绍商家及嘉宾剪彩。预计控制在20

分钟以内。

（3）展品走秀：下午1点10分，主持人根据商家展示的产品对其性能及外观进行

介绍。突出其展品特点，体现展品价值。三个展区分部可提供2到3个产品。预计控制在30分钟以内。

（4）商品展销：2点至3点35分，商家展销产品。

（5）互动有奖游戏及拍卖：3点35至4点30分

（9）商品展销。直至5点30分。

八、展会收尾：5点30分，由工作人员协助赞助商处理剩余商品，并护送赞助商至

校门口。在4月14日晚6点30分前，拆除展架，撤除一切宣传用品，将场地清理干净等后续工作。

七、展会亮点：

1、三大展区的划分：将所有的展品进行划分区域，使同学更加方便迅捷的选购自己需要的产品。

2、展区主舞台及现场布置：在我院人流量最大的食堂门口由喷绘及桌子搭建主舞台，保证最大限度满足同学的观赏。本次展会以科技促进商品

销售，在商品销售中感受科技为主题，舞台布置也以前卫、大胆、创新为特点，吸引同学的眼球。

3、强大的宣传力度：整整2个星期的在校宣传，渠道多，针对性强。

3、新颖营销模式： 每个展位都安排一个我系学生会成员驻点。不仅锻炼同学营销

实践技巧，更能利用同学在校的人脉带动该展位的销售，实现双赢。

4、合理的市场分析：制作并发放了关于《浙江东方学院学生关于电子电气产品需求》的调查问卷。统计并整合了同学们在校所需求的科技方面

产品，且让同学自己填写所需缺，给予参展商最大力度的参展商品协助。

四、赞助商权益

1、冠名权：独家赞助商（拥有15个摊位以上）拥有活动的冠名权，本次活动可以“XX冠名赞助商”等来命名.2、宣传单：宣传单上商家以赞助商的身份出现。本系在校内一切传单发放人员为义务发放，不收取费用。如果需要，本系将委派学生在校外散发宣传单（由于校外工作人员需本社聘用，项目独立，由商家选择）

3、海报宣传：海报上商家以赞助商的身份出现，并可印上商家标志物或宣传语。

4、展板宣传：展板上可贴部分赞助商1-2张海报。

5、宣传栏宣传：赞助商的宣传单和海报我方在校内宣传栏独家赞助拥有活动的冠名权。

6、横幅宣传：在活动现场可悬挂带有商家名称的横幅。

7、工作人员用品宣传 ：工作人员可穿上贴有商家标志的服装工作。

活动经费预算清单：

项目数量单价（元）价格（元）

气球2袋612

音响设备1套30元/天30元/天

横幅4条1020

金粉2袋48

彩带4打2.510

展板1张

饮用水5桶630

水杯1袋55

演员化装

演员酬劳100

预算总计：元

公司提供产项目

舞台背景海报喷绘

产品宣传海报若干

产品宣传单若干

游戏奖品（产品）若干

注：经费开支中因不定因素而发生的支出，由双方协商决定。

附录：东方学院电子电器学生需求调查问卷统计表。

促销活动：比如 不同种商品搭配销售，科技搭配生活，MP3搭配牛奶什么的通过不同商家的联系，绑定降价销售，从而达到促销的目的2，优惠券，代金券，礼品。通过现场的抽奖或者购买物品累计积分的形式换取礼品，代金券，或者打折券形式促销

3，展会时间段控制，安全

**第二篇：展销会策划书**

A、分析举办展销的必要性：展销将耗费大量人力、物力、财力，要对其可行性进行研究，写出可行性报告。非必要，就不举行。

B、确定主题和子标题：在复杂的内容中，首先要明确一个基本的主题，作为全局的纲领。其他子题目，必须围绕主题进行，目的是给公众留下一个鲜明、深刻的印象。

C、确定类型和参展单位

• 类型：室内或露天；大或小型；专题类或综合类。

• 参展单位：同类或不同类。一般用广告的方式征集。

D、明确参观者的类型

参观者有专业型和参观型之分。一般准备两套解说词：对参观型，解说词要通俗易懂；对专业型，介绍的资料应详细和深入，学术性要强。

E、建立新闻媒介联络机构

工作：

1、对外发布新闻。

2、与新闻界联络。

3、挖掘展销的新闻热点和亮点，写作新闻稿件。

F、做好工作人员的培训

解说员、接待员、服务员的工作质量，直接影响到展销的质量和效果。必须对其进行现场培训，熟悉工作和环境，能应付各种特殊情况。

G、编制展销预算

一般情况下，展销预算包括7项。场地费、设计费、人工费、联络和交际费、宣传费、运输费、保险费。预算要留有余地，防止突发事件的产生。

展销会需要注意的事项

展销会特别是大型的展销会，是一项综合性的、多维的、立体式的传播活动。办好一个会需要精心的组织，需要有关部门的密切配合以及必要的费用。公共关系部门责无旁贷地担负着组织者的角色，为办好展销会需要注意以下几个环节。

(1)确定展销会的主题和目的。据此确定参展单位、参展项目与参展标准，然后采取广告和发邀请信的方式召集参展者。这时，还要根据交通条件、服务设施、天气情况以及时间长短等情况，确定展会的时间和地点。另外，预测参观人数和参观者的类型或层次，也是一项必须完成的工作。

(2)培训讲解及示范操作人员。展销会既是组织产品、服务的展示，也是组织员工精神面貌和综合素质的展示。展销会上，公众当然可以通过自己的眼、耳、口、鼻、舌、皮肤等直接感知展销物品，但如果辅之以人员讲解及操作示范，则效果无疑会更佳。这就要求在举办展销会之前，就精心挑选和训练工作人员，如讲解员、接待员、示范员等有关专业人员。培训内容包括：

• 各项目、内容的专业基础知识；

• 公关接待和公关礼仪方面的基本知识；

• 各自的职责、各种可能发生的突发性事件的处理原则和基本程序。

(3)成立专门对外发布新闻的机构。该机构的工作内容是：在展销日期、地点确定后，举办记者招待会发布消息，邀请新闻界人士参加开幕式，尽可能多地在报刊、广播、电视上报道开幕式的消息和实况。这样做可以在展销开始之前就产生重要的宣传作用，也可以吸引更多的参观者。安排好新闻发布室，并准备新闻报道所需的各种辅助宣传材料。

在展销会期间，新闻发布室应自始至终开放，随时收集参观者及展销会的有关信息，并与新闻媒体保持密切联系。

(4)展销会结束后，公共关系人员应注意收集新闻媒介对展销会的有关报道，总结经验教训，留档保存，作为下次举办展销会的参考依据。

**第三篇：展销会策划书**

主办单位：通化市师范学院工商管理系

协办单位：赞助企业

学校商品展销会策划书

尊敬的商家：

为了行之有效的宣传你的产品，为了让你对本次的活动有深刻的了解，更为了我们合作的愉快和取得圆满成功；我们在总结以往策划活动经验的同时，对此次展销会进行了细致的研讨，多角度的考虑，最终以万无一失的把握，胸有成竹的自信，撰写出了本次商品展销会的策划书。

此次展销会的目的，意在用我们所学，尽我们所能，为贵公司作一次义务的企业形象宣传或是商品销售，所以，我们迫切期望能为贵公司的长远发展助一臂之力。

商品展销会策划书

活动内容：展销、宣传商家产品；树立企业形象 活动对象：全院师生

活动主题：“赶大集”小商品展销会 活动形式：文娱节目与产品展销相结合 活动时间：2024-11-12至11-13 活动地点：主会场：通化师范学院一教综合楼前，分会场：四教综合楼前。

主办单位：通化师范学院工商管理系市场营销实践社团 协办单位： 赞助企业（商家）

一、活动背景：通化师范学院工商管理系为广大学生提供真切的社会实践的机会，也为通化市商家提供一次很好的宣传销售机，让学生要运用所学的市场调研学、市场营销学、管理学等多种专业知识，搞一次大型的实践性活动。以此增长实践能力。

二、活动目的：

1、提高赞助企业产品在大学生中的知名度和影响力，发掘潜在顾客，树立企业形象

2、增长实习生实践能力

三、活动简介：

协办方提供展销的各类产品和相应的赞助，主办方负责整个商品展销会的各项活动流程。

四、活动负责人：

商品展销负责人：协办方（赞助企业）校部负责人：主办方指导教师（高松）

活动策划人：主办方（通化师范学院工商管理系市场营销实践社团）

五、活动步骤：(一)活动准备

准备期限：2024-11-1至2024-11-11 准备内容：

A、在11月12日前，将会场的布置材料如气球，舞台背景，音响设备，准备齐全 ； B、在5月13日9点前，协办方提供的商品必须送到活动现场。(二)活动实施 1．活动宣传

宣传期限：11月5日到11月11日为整个活动的宣传工作期 宣传渠道：

A、海报宣传：设计活动宣传海报，将海报贴在所有学生宿舍楼下及人流密集区（食堂、教学区和宣传栏）；

B、横幅宣传：在校园内的各交通要道拉宣传横幅，巩固宣传： C、人脉宣传：利用主办方人员在学校内部的人脉关系，稳固宣传： D、传单宣传：在正式活动前，以发放商品传单形式宣传； E、网络宣传：利用学校的学生校园网进行网上宣传。

六、活动流程：

1、活动现场概述：

1）、以强悍的会场阵容和精彩的文娱节目吸引过往人流； 2）、穿插有奖互动激情游戏将会场气氛带向高潮；

3）、在游戏与节目之间，主持人介绍赞助企业的形象同时宣传各类产品，激发大众观赏欲望。

2、活动流程详情：（11月13日10点）

1）、主持人开幕；2）、街舞表演；3）、主持人介绍协办方；4）、产品走秀；5）、互动有奖游戏；6）独唱； 7）、互动有奖游戏；8）、商品展销。

七、活动场地平面图（后附）

八、活动经费预算清单：

项目 数量 单价（元）价格（元）红地毯 1张 25 25 气球 2袋 6 12 音响设备 1套 30元/天 30元/天 横幅 2条 10 20 金粉 2袋 4 8 彩带 4打 2.5 10 展板 1张 15元/天 15元/天 饮用水 1桶 10 10 水杯 1袋 5 5 演员酬劳 100 公司提供产项目

舞台背景海报 一张 产品宣传海报 若干 产品宣传单 若干 游戏奖品（产品）若干

注：经费开支中因不定因素而发生的支出，由双方协商决定

2024-10-30

**第四篇：展销会策划书**

校园二手货展销会

策

划

书

社会实践部

2024年5月

目录

一、活动背景、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、3

二、活动主题、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、3

三、活动目的、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、3

四、活动地点、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、3

五、活动时间、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、3

六、参与人员、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、3

七、活动内容、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、4

八、活动流程、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、4

九、文案宣传、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、4

十、主办单位、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、4

十一、经费预算、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、4

十二、附录：人员安排及工作人员通讯录、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、、5校园二手货展销会策划书

一、活动背景

一年一度的毕业月就要来临,大四的你是否正在为那些依旧完好但对你已失去价值的物品而烦恼,大二大三的你是否也有一些不再需要的东西正占据着你那本来就不大的空间,而你是否也需要一些只在大学用几次的东西,在这里我们资环院学院社会实践部为你们打造一个各取所需的空间.建立一个二手商品展销会是为了给本校学生提供一个良好的交易平台,将其用旧或者暂时没有用处的东西以低廉的价格转让给需要这些商品的人,就目前湖科院的现状来看,很多同学有出售自己东西的想法,在楼道里的各种小广告也充分体现了同学们对这种交易的热衷,所以建立一个仅限于湖科院范围内的二手商品展销会十分的必要.二、活动主题

再现物品价值,重温环保理念

三、活动目的1,使二手商品得到充分利用,彰显它们本身的价值 2使买者和卖者各取所需

3，经营者获得相应的利益和经商理念

四、活动地点

东西区宣传栏场所各设一个展销地点

五、活动时间

暂定2024年5月22日

六、参与人员

1,资环院社会实践部全体成员 2,招募40个经营者

3,参与交易的全体湖科院的同学们

七、活动内容

1,进行宣传（各班发策划书一份，班长宣传，记下参与者信息；广播 台宣传；东西区各设横幅一条）宣传部招募40个经营者，负责统一管理2物品采购(东西区宿舍各分配20个经营者,在宿舍收集好物品,商谈好 价格,并交钱,说好买不出去按原价完璧归赵)(5月10号----5月22号)

3,物品展销(东西区宣传区各设一个展销点,展销三天，主要在中午下课时，时

间为20，21，22号中午）

4，未买出物品物归原主（经营者保证物品完好，委托方按原价退钱）5，总负责人做好统计工作，集中召开会议总结活动动成败。

八，活动流程

1、活动准备阶段:

宣传部进行宣传，采购部负责物品采购

2、活动举办阶段销售部进行展销

3、活动后续阶段

未买出物品物归原主，总负责人做好统计和总结工作

九，宣传工作

由宣传部负责

1，东西区横幅各一条（预祝资源与环境科学学院校园二手货展销会圆满成功）

2，广播台宣传

3，发策划书给各班班长，由班长在班上宣传

十，主办单位

湖北科技学院资源与环境科学学院社会实践部

十一，经费预算

1，横幅：2条每条15米8元/米共计240元2，策划书复印费45份每份0.4元共计18元

十二，附录：

人员安排及工作人员通讯录

**第五篇：校园展销会策划书**

校园展销会策划书

一、项目背景

校园展销会不仅给学生带来了更好的实践空间，还能使我们更了解社会，有利于学生更快的接触社会。学生是最大的消费群体，而大学生潜在购买力也越来越大。根据学生的消费特点采取科学的市场营销策略——展销会。

二、项目性质

展销会是丰富校园文化，培养学生能力的一个舞台。它又是为同学们而搭建的、锻炼和展示学生商业平台，更是综合了解展销会的良好时机。在与校园氛围的结合下进行产品的销售与校内的推广。在此过程中，展销商品的定价、广告宣传、现场售卖、网上交易与产品配送等环节将由学生全程参与，亲自体验。不仅能增强大学生的决策、组织、领导、控制及创新的实际管理能力，而且也能培养同学们的团队合作与竞争意识，积极迎接挑战，更好的走向社会，成功就业！

三、展销会基本情况介绍

1展销主题

挑战自我，实战营销。

2展销时间：2024-11-26

3展销会主办单位

天网营销协会

4展销地点：广东农工商职业技术学院篮球场

5参与人员：各大社团

6参展商品： 暖水袋，保暖内衣

四、可行性分析

（一）优势

大学生直观认识消费商品。对学生的熟悉性 认知性的。它挑战的不仅仅是知识运用，更是社交能力，更是营销策略与手段。而对于学校而言是给学生一个锻炼的舞台，更是将文化科学传扬。

我将优势归为以下几点：

1.地点优势：学校是消费的重要场所，目前我院在校大学生10000左右，庞大的消费主体便成为了我们展销前提之一。

2.产品优势：本次展销会的货源都是由学生主动寻求，在同一立场更了解同学的需求，从而做到卖同学们所需，供同学们所求。

3宣传自己的产品，提高营销额。为以后打下坚实的基础。

4让学生在本次活动中 更直观的了解，认知和熟悉。让我们推广的各大产品成为主办单位进一步宣传校园风采，扩展校园文化。

5.提升我们应对的能力，这是校展会给与我们最大的优势。

（二）发展空间

1每年新生的到来同学们应把握商机，充分发挥专业优势与商业意识。而展销会便成了一次开拓性的活动。

2喜欢挑战的同学可以实现网上销售与市场销售的目的。同时又促进学生自我销售的能力。同时还调动专业学习的积极性，达到双赢的效果。

五、展会进度计划

1项目的开发：保证项目的严缜性与可实施性，精心安排各阶段的准备工作，一切有条不紊的进行。

2项目的开展：落实参展的商品与卖员。提前为商品的展销做好准备与演练工作。

具体事项安排：

一、深入调查、了解行情

二、宣传推广，扩大效应

三、展会的进行

四、售后服务

六、展会细则

1商品的选择

a展销会的目标顾客是全校师生，经营商品的选择要首先考虑师生日常生活工作的需要

b选择的商品要考虑销售的保证。

C考虑商品的定位与价格（市场价、成本价、同类产品竞争价）2摊位的安排

具体安排根据申请与商品的分类进行设点。

3尾货的处理

a本次展销在校内篮球场开展

B与货源提供者事先协商好处理方法（退货）

C发挥自己的推销能力，上门推销等多种方式。

七、具体活动安排

1运营方式：展商自主经营，自负盈亏

2宣传

A、海报宣传：设计活动宣传海报，将海报贴在所有学生宿舍楼下及人流密集区（食堂、教学区和宣传栏）；

B、广播宣传：编辑活动宣传广播稿，在学校范围内多时段的进行报道，扩大本次活动的校内知名度；

C、横幅宣传：在校园内的各交通要道拉宣传横幅，巩固宣传：

D、人脉宣传：利用主办方人员在学校内部的人脉关系，稳固宣传：

E、传单宣传：在正式活动前，以发放商品传单形式宣传；

F、网络宣传：利用同学们常用的聊天工具进行宣传。

3现场秩序的管理

A设立专门的次序维护人员，防止特殊事件发生

B负责销售的人员，分配到位。保证商品的安全性

C如果出现天气变化，做好应急措施的准备工作。

4促销方式

目的：吸引更多的同学参与此次活动中，搞活展销气氛。

八、问题分析

校园展销会是一次新的尝试，同学们可能缺少积极性与主动

性。首次涉足商业领域，缺少一定的商业意识。那么一次大胆的尝试便是挑战自我的一次机会。同时对校园市场的分析，我们可以通过调查进行产品分析，理智决策。密切关注同学的需求，达到货物对销.青春创业团 2024年11月

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