

石家庄超品会展公司汽车 会展策划创业案例

1. 项目背景与市场调研

- 案例背景：2021 年春季国际汽车展览会作为公司年度重点项目，选址石家庄国际会展中心 2 号馆。

- 调研内容：项目团队提前三个月进行市场需求调研，收集本地汽车经销商近三年销售数据，结合消费者问卷发现新能源车型关注度同比上涨 47%。

2. 策划方案与核心设计

- 展区规划：基于调研结果，策划方案重点规划新能源展区占比达 35%，设置试驾体验区与充电桩展示墙。

- 动线设计：现场采用环形动线设计，串联传统燃油车、混动车型与纯电车型展位，入口处设置全息投影技术呈现汽车发展史时间轴。

3. 宣传推广与资源整合

- 媒体合作：活动期间联合 12 家媒体进行线上直播，累计观看量突破 80 万人次。

- 销售转化：现场成交订单 436 台，其中新能源车型占比达 62%，体现了策划方案对市场趋势的精准把握。

4. 执行细节与风险管理

- 质量管控：公司建立三级质量管控体系，确保布展、导览、应急预案等环节无缝衔接。

- 技术应用：引入展会大数据分析平台，通过观众行为追踪系统、实时热点监测系统、商机匹配引擎等功能模块，帮助 86% 参展商获得有效客户线索，平均洽谈效率提升 40%。

5. 创新模式与行业影响

- “展会+文旅”融合：在 2023 年茶业博览会上，策划“赵州茶事”主题展区，复原唐代赵州禅茶文化场景，

联合柏林禅寺开发禅茶体验课程，形成新型商业模式。

- 可持续发展：通过 ISO20121 活动可持续管理体系认证，采用可循环搭建材料比例提升至 65%，电子会刊全面替代纸质资料，餐饮服务优先选择本地有机食材供应商。

6. 人才培养与客户服务

- “双轨制”发展路径：新入职策划人员需完成为期半年的轮岗培训，涵盖客户需求分析、场地勘测、供应商管理等 10 个实操模块。

- 客户成长档案：建立客户成长档案，跟踪记录企业参展效果与市场拓展进程，形成动态服务方案调整机制。