

甘肃省大学生创新创业训练计划

项目申报表

(创业训练和创业实践项目)

推 荐 学 校 :	(盖章)
项 目 名 称 :	新动力会展策划
项 目 类 型 :	创业训练项目
团 队 名 称 :	TOP GIRL
项 目 负 责 人 :	杨柳
项目所属一级学科:	公共管理
联 系 电 话 :	18139967661
指 导 教 师 :	王文菁 王毅敏
联 系 电 话 :	15193802227
申 报 日 期 :	2019 年 4 月 27 日

甘肃省教育厅 制

填写说明

一、申报书要按照要求，逐项认真填写，填写内容必须实事求是，表达明确严谨。空缺项要填“无”。

二、格式要求：表格中的字体采用小四号宋体，单倍行距；需签字部分由相关人员以黑色钢笔或签字笔签名。

三、填报者须注意页面的排版。

项目名称		新动力会展策划				
校拨经费（万元）		1		参与学生人数		6
项目实施时间		起始时间：2019 年 6 月			完成时间：2020 年 5 月	
项目负责人	姓名	杨柳	性别	女	成绩排名	15 / 67（名次/专业人数）
	学院、专业、班级	经管学院文秘 1832 班				
	身份证号码	621221200009170227			学 号	18322122
	联系方式	18139967661			电子邮箱	2776351350@qq.com
指导教师	姓名	职称、职务		所在学院		联系电话
	王文菁	讲师		经管学院		15193802227
	王毅敏	讲师		经管学院		13689410935
	指导过的创业类竞赛（未指导过的填无） 1.第三届“中国创翼”创业创新大赛 2.第九届全国大学生电子商务“创新、创意及创业”挑战赛					
创业团队人员信息	姓名	性别	学院专业	学号	联系电话	工作分工
	梁玉会	女	经管学院文秘专业	18312114	13564191275	模拟企业运行；撰写创业报告
	仇娅娅	女	经管学院文秘专业	18322103	15309409801	模拟企业运行；项目可行性研究
	张二美	女	经管学院文秘专业	18312128	19958550454	模拟企业运行；编制商业计划书
	张娇	女	经管学院文秘专业	18322123	17693132246	模拟企业运行；项目可行性研究
	王红艳	女	经管学院文秘专业	18322120	15293341374	模拟企业运行；编制商业计划书
项目简介（80-120字）	随着国民经济的不断发展，我国的会展行业增长迅速，会展业成为城市名片、城市经济助推器的代名词。我们成立会展策划及管理工作室，意在为本地提供专业的会展策划、会展营销、会展管理的办展机构，服务于本地需要办会、办展、举办节事活动的政、企、事业单位。					
项目优势总结	①市场潜力和发展空间大。从本地情况看，会展业处在一个初步发展的阶段，呈现的基本特征是：人口多，潜在消费市场巨大；一些产业链已基本形成；涉及会展业的企业数量庞大，管理水平和效率都较低，运行质量不高；因而现阶段我国会展业的发展空间很大。②本地化经营，与客户容易建立感情，了解客户的现状和区位优势，有着固定的网络和渠道，熟悉政策环境，利用其广大的社会资本在短期内利于争夺客户。③将会是天水本地第一个专业会展团队，利用所具备的专业知识，进行专业的会展策划、会展营销及管理。					

一、项目介绍（1 行业背景 2 产品或服务特色 3 商业模式/赢利模式等）

1 行业背景

随着经济全球化水平的不断提升和国家间合作的不断加深，会展行业与旅游业、房地产并称为“世界三大无烟产业”，也由此成为城市名片、城市经济助推器的代名词。人类社会文明进步越快，对彼此的物质、文化交流需求也越高，因此会展在国家经济发展中的地位也愈加重要。

随着国民经济的不断发展，我国的会展行业增长迅速。2016 年，我国境内举办展览 9,892 场，较上年增加 6.56%；展出面积 13,075 万平方米，较上年增加 10.82%。据商务部测算，展会经济直接产值接近 5,000 亿元人民币。

2016 年全国 83 家组展单位共赴 32 个“一带一路”沿线国家实施办展项目（包括自办展及代理展）602 项，较上年增加 83 项，占出展项目总量的 42.2%；展出总面积为 30.2 万平方米，较上年增加 7.3 万平方米，占总量的 39.7%；参展企业为 2 万家，较上年增加 0.4 万家，占总量的 37.4%。

2 服务特色

本项目是集商贸、交通运输、宾馆餐饮、购物、旅游、信息等为一体的经济消费链。从会展业务流程来看，服务特色主要有：会展策划与会展组织、场馆规划、营销与广告宣传、工程（布展）及电信服务、运输报关服务、金融保险服务、知识产权保护服务、交通住宿与餐饮旅游娱乐休闲服务、人才培养、会展管理与评估等。

3 商业模式

会展盈利模式即会展企业在自身及上下游价值链中建立的赚钱渠道和模式。本项目的盈利点主要有：

（1）产业链增值服务盈利模式

通过向上下游客户即展会组织者和参展商、采购商等提供增值服务获取盈利，通过整合社会化服务资源，积极开发引进与展览、展馆配套的服务项目，包括工程搭建、展具租赁、广告制作发布、餐饮住宿、商务礼仪、旅游票务等，提供增值服务。这样能有效实现与竞争对手的差异化，也可在拓展利润渠道的同时满足客户个性化需求，形成核心竞争力。

（2）展会电子商务盈利模式

展会网站定位于为会展所有活动与企业提供各种营销服务。展会电子商务拓展展会宣传、招商、招展渠道，实现实体展会和网络展会的有效互动；优化展会管理、提高效率、降低成本，并能延伸展会服务和功能，提供高附加值的捆绑式、一站式服务，有效锁定目标客户。展会电子商务业务如能运作成熟，将是重要新利润来源。网上展会业务的运营重点在网上展会、网络广告、网络信息增值服务、数据库营销等方面，除与传统 B2B 网站类似的赢利方式即广告和收费会员收入外，展会网站还可销售会展的附属产品，如展商名录、会展杂志、会展刊物等。展会网站要实现盈利，要针对主办机构、会展服务商、参展商等不同用户进行个性化开发和维护，确保网站界面友好、导航准确、网速流畅、搜索到位。同时，加强展览项目相关资源整合，使网站成为资讯和贸易撮合平台，并提供各种会展定位、市场调研、品牌推广、渠道与客户资源共享等服务。

（3）展览会议论坛模式

展会集聚大量人流、信息流，是商家获取信息、进行市场营销的重要场所。展览性会议功能的影响力可彰显展览本身的辐射力。如“广交会区域经济影响研究项目”调查显示，每届广交会参展商在广州举办会议、产品推介会等相关活动的费用总计为 1.88 亿元，两届合计约 3.8 亿元，市场容量非常诱人。开拓“展会论坛”及系列会议的主、承办业务将带来丰厚利润。

（4）展馆品牌和展会品牌盈利模式

提升会展品牌可增值无形资产。知名的品牌展览普遍拥有作为卖方市场的价格谈判筹码；同时，容易在竞争中胜出，获取新闻宣传和政府管理资源的倾斜；此外，品牌价值的提升意味着办展机构无形资产的升值以及较高的价格认同，办展方、参展商等愿意支付较高价格购买知名品牌的服務。知名展会以其知名度和美誉度为参展效果提供品牌保证，同时，知名展会有能力应对竞争对手的攻势，巩固客户忠实度。因此，要注重对已有展会品牌的注册、防伪、维权以及内容创新，保持品牌在业内的领先地位，确保品牌自身的增值。

二、市场分析（1 市场需求 2 目标市场 3 市场前景 4 产品或服务前景 5 SWOT 分析等）

1 市场需求

就全国来看，国家政策鼓励展览业加速发展，行业向市场化方向改革；展会行业分布逐步拓展，创新会展项目存在增长空间；现代信息技术在展会中的渗透程度加深，会展运营效率有效提升。就天水本地来看，每年举办的会议、展览、节事活动、奖励旅游数量很多、活动很频繁，市场需要旺盛。

2 目标市场

将主要市场立足于天水本市，集中于秦州区及麦积区两区，带动秦安、清水、武山、甘谷、张家川五县，周边可辐射至兰州、定西、陇南。

3 市场前景

就天水本地来看，会展办展整体水平还停留在单位内部拉几个人成立一个小组就开始办会办展的初级阶段，非常需要专业的会展策划管理机构开展工作、承办业务，但目前天水并没有专业的会展机构，因此市场前景看好，竞争优势明显。

4 产品或服务前景

本项目依托于我校文秘专业师生，该专业的指导教师具有多年的教学经验和丰富的实践经验，能从专业角度指导和带领学生开展工作。文秘专业的学生学习了《会展策划实务》《会展概论》《会展营销》的课程，对会展专业有较深入的了解，对办会办展的流程十分熟悉，在我国会展从业人员大部分都是非会展专业出身的环境下，我们则具有专业的策划能力、营销能力和组织管理能力。该专业的学生也学习了《演讲与口才》的课程，在和客户沟通时能做到高效沟通；还学习了《公关礼仪》的课程，对会展礼仪的运用恰到好处，这些都为本项目的服务质量提供了强有力的保障。

5 SWOT 分析

(1) S (strengths) 优势：①市场潜力和发展空间大。从本地情况看，会展业处在一个初步发展的阶段，呈现的基本特征是：人口多，潜在消费市场巨大；一些产业链已基本形成；涉及会展业的企业数量庞大，管理水平和效率都较低，运行质量不高；因而现阶段我国会展业的发展空间很大。②本地化经营，与客户容易建立感情，了解客户的现状和区位优势文化，有着固定的网络和渠道，熟悉政策环境，利用其广大的社会资本在短期内利于争夺客户。③将会是天水本地第一个专业会展团队，利用所具备的专业知识，进行专业的会展策划、会展营销及管理。

(2) W (weaknesses) 劣势：①本地会展整体规划不够理想，各自为政，条块分割。实际上，由于会展业运作本身具有功能整合和跨边界的特点，一个城市发展会展产业要与当地的经济水平相适应，甚至要与当地的产业结构、服务行业发展等相匹配。②会展技术水平较低，基础设施不完善。会展技术主要指信息化技术、展馆设施配套水平较差。③本地会展企业几乎为零，基本没有供我们学习借鉴的经验，我们只能是摸着石头过河，需要长时间的探索，导致可能出现高投入，低回报或无回报。

(3) O (opportunities) 机会：日益增长的本地会展数量让本项目具有高度的可行性和众多机会。

(4) T (threats) 威胁：外地、外省会展企业进入本地，加剧了市场竞争。这些企业拥有更多资金、技术优势和管理经验。

三、营销模式（1 产品策略 2 定价策略 3 地点策略 4 促销策略等）

1 产品策略 立足于专业的会展策划及管理，这是本地的市场空白，具有绝对的竞争力。 2 定价策略 为了推广本工作室的品牌，短期定价将略低于周边同行；得到市场认可后，定价可与周边同行持平，甚至略高。 3 地点策略 主要市场选择在天水本地，随着业务量的增长，业务将辐射到陇东南、兰州等地。 4 促销策略 在前期可与政府节会办等相关部门合作，以极低的价格承办或合办部分业务，以赚取市场口碑。		
四、财务分析（1 资金筹备 2 固定资产明细 3 流动资产明细 4 利润预计 5 风险分析 6 退出策略等） 启动资金来源于校拨经费和省拨经费，固定资产为办公室和办公用品，基本无其他专门设备。流动资金一方面为启动资金中的少部分，另一方面为纯利润。因是本地的新行业，利润暂时无法预估，但填补了市场空白，项目风险极低。		
五、风险预期（1 资产风险 2 竞争风险 3 财务风险 4 管理风险 5 技术风险 6 破产对策等） 在资金、竞争、财务、管理、技术几方面衡量，风险都很低。		
六、项目进度安排 第一阶段(2019.6-2019.7):工作室内部培训，制定各项规章制度。 第二阶段(2019.8):撰写项目商业计划书； 第三阶段(2019.9-2019.11):举办一个展览，包括会展项目可行性调查、会展策划、会展营销、会展服务、会展评估。 第四阶段：(2019.12-2020.3):举办一个节事活动，包括活动策划、活动服务、活动评估。 第五阶段(2020.4-2020.5):撰写创业训练项目报告。		
七、创业愿景 1. 成为天水本地第一个会展专业团队，并保持领先的办展水平； 2. 培养专业会展人才，服务社会经济； 3. 注册会展策划管理公司，在陇东南及甘肃乃至全国开设分公司，做成知名品牌。		
八、经费预算（如有外来资金可作说明）		
支出科目	计算根据及理由	金额（单位：元）

笔记本电脑 1 台	用于会展策划、会展营销文案写作	9000
办公用品	用于各类办公用品及耗材	4000
宣传资料	用于制作、印刷各类广告及宣传资料	3000
租赁费	用于活动及会展场地租赁	4000
合计		20000

九、项目负责人承诺：

我保证填报内容的真实性。如果获得资助，我与本项目组成员将严格遵守学校的有关规定，认真开展项目工作，按时报送有关材料。

负责人签名：
年 月 日

十、指导教师意见：

签名：
年 月 日

十一、学院意见（项目负责人所在学院）：

负责人签名：

（学院公章）

年 月 日

十一、评审专家组意见：

负责人签名：

年 月 日

十二、学校意见：

负责人签名：

（学校公章）

年 月 日

注：表格栏高不够可增加。