

# 大策划成就大展会

——写在 2013 秋季周口大型房车联展闭幕后

展会全景鸟瞰图



□记者 李国阁 文/图

9月11日,2013秋季周口大型房车联展已闭幕两天。“请抓紧通知商家拆卸展厅,把桁架拉走。”11日上午一大早,周口房车联展组委会再一次接到周口市体育中心电话。“这一次展会搭建展厅70个,所用桁架空前,周口市区的桁架全部用完,另外还从县(市)租来一部分桁架,再加上近期的阴雨天气,所以,展厅的拆卸工作量很大。”现场正忙着拆卸展厅的工人说。

展厅拆卸工作量大、用时长,从另一个侧面透视出本次展会的超大规模。

造型各具特色的70家展厅错落有致地分

布于周口市体育中心几千平方米的广场上,主席台、恐龙、直升机合理地分布于展厅中间。展会开始前两天,会场人头攒动、客流如织,买房买车、订房订车,享受展会的特别优惠,欣赏丰富多彩的节目,观看直升机、恐龙的科普“表演”,观展市民笑靥如花。展期3天内,26家楼盘现场排号(含销售)635个,意向客户登记2453组;30家参展车商订售汽车676台。在展会受秋雨影响的情况下取得这一成绩,参展商家和周口房车联展组委会工作人员感到欣慰。

展会超大规模,人气和成果超过预计,作为展会具体的“操刀人”之一,我回忆起一个月来为展会所做的工作和付出的努力,几天后仍

然心潮难平、感慨万千。

8月上旬,按照市领导的安排,2013秋季房车联展的场地移师周口市体育中心。与周口五一广场比起来,该广场面积大,能满足周口市楼盘和汽车商的参展需求,可是由于是第一次使用,如何科学规划场地?怎样能保证足够的人气?我们心中没有足够的把握。“一定要办一次精彩的展会,不管是参展规模,还是现场人气,乃至展会效果,都必须超过往届。”周口房车联展组委会几名主要实施人员暗下决心,想法得到了周口报业传媒集团党委的认同和支持。8月6日、7日,房地产工作部、汽车旅游工作部的全体人员开始了紧张的行动,规划

场地、做图纸、改方案、制活动广告……8日上午,《周口日报》、《周口晚报》大幅活动广告与读者见面,活动方案也正式送给了周口的房地产开发商和汽车经销商,2013秋季房车联展的活动序幕正式开启。

怎样才能办一届精彩成功的展会?怎样在东新区体育中心能保证足够的人气?我们除保留直升机、恐龙两项策划内容外,继续扩大策划内容。免费送600袋大米、品牌白酒展、首届拳王争霸赛、汇鑫九号院百名少年共绘“大美周口我的家”书画展……一系列的方案和措施相继在工作人员脑海里闪现,经过梳理,逐渐成形。

房车联展是楼盘和汽车展示、展销的平台,怎样才能引起市民的重视?怎样在展会上促进成交?我们除要求商家在展会上推出传统的优惠措施外,还利用教师节这一节日,开展“寻找爱心房企、爱心车商为教师献爱心”活动,不管是楼盘还是汽车经销商,在保证正常优惠的前提下,又为教师这一群体推出特别的优惠措施。尊师重教,房企和汽车经销商乐此不疲、响应积极,这项策划使展会的优惠措施进一步放大。

一项项策划像一针兴奋剂刺激着周口房车联展组委会工作人员和商家的神经,都兴奋无比。

为了落实策划事项,我们放弃休息日,两赴郑州,与直升机和恐龙的相关商家签约;为了落实策划事项,我们不分昼夜加紧工作,制方案、跑商家、做宣传……目的是让每一项策划都不折不扣地落实到位。

大手笔的策划、扎实细致的工作,加上周口报业传媒集团强大的社会影响力和以往举办十一届房车联展的成功经验,商家对这次展会充满极大的兴趣,同时也寄托了极大的希望,他们参展积极性高涨。短时间内,房展规划的20个展位被认订一空,相继有6家楼盘找不到展位,无奈组委会只好重新规划场地;汽车展位同样抢手,32个展位很快各有其主。商家对这次展会特别重视,出台的优惠措施空前,并且是实实在在的。

大策划成就大展会。这届展会,参展商家达到70家,其中参展楼盘达到26家,东新区的9家在建在售楼盘悉数参加,参展规模为历届之最。

# 广告