# 202\_服装会展策划方案模板范文

来源：网络 作者：红尘浅笑 更新时间：2024-02-03

*服装服饰产业是“日不落”产业，行业发展日新月异，服装文化同样是时代文化的一种最简单、最直接的表现形式，是现代潮流文化的象征。今天小编整理了20\_服装会展策划方案模板五篇供大家参考，一起来看看吧!20\_服装会展策划方案1一、活动简介展会名称：...*

服装服饰产业是“日不落”产业，行业发展日新月异，服装文化同样是时代文化的一种最简单、最直接的表现形式，是现代潮流文化的象征。今天小编整理了20\_服装会展策划方案模板五篇供大家参考，一起来看看吧!

**20\_服装会展策划方案1**

一、活动简介

展会名称：20\_\_年湖南大学生春季服装艺术节

举办地点：长沙大学新体育馆(规模可扩大至篮球场甚至周边校园内)

办展机构：1、主办单位：长沙市人民政府

长沙学院(取得多方的支持和赞助)

2、策划协办单位：长沙学院法学与公共管理系部

承办单位：闪星创意会展公司(07级公共事业管理会展班)

展品范围：服装(衣服、裤子、鞋、袜等)

饰品(手饰、项链、耳环、头饰等)

挎包类

办展时间：3月6日――3月7日(时间应在开学后一个月以内，这是学生的消费旺季，开幕式安排在周末或者特别的日子)，展期两天(星期六、星期天)，办展时间还应定在换季时期，那是大学生服装消费的旺季。

展会规模：小型或是中型(因为是初展，投入规模不能太大，展会的筹备阶段进行调查，根据掌握的信息预测参展商和观众的数量)

展会性质：展与销双重性质

展会定位：本次展会的创新首先体现在展会的主题上，只在服务和打造大学生服装文化，专门性和创新性。展现大学生的年轻活力，追求时尚潮流，积极向上，充满奋斗激-情，同时还融入一定的艺术性。再次，在大学校园里举行，比较亲近大学生活，有地域优势和情结优势。

招展对象：耐克，阿迪达斯，康威，李宁，安踏，特步，Lee，班尼路，增值牛仔，以纯，森马，摩高，美特斯邦威、真维斯、淑女屋、依米奴、马克华菲、伊韵儿、罗宾汉、卡帕等品牌服装。

观众：主要是湖南在校大学生各个经销商以及社会公众。

办展目标：帮助参展企业达到预期目标，能让大学生对此展会留下深刻印象，坚持长远延续发展，使该展会成为企业与消费群体可信赖的交流交易平台。树立该展会的优质形象，打造展会品牌，让展会成为每年固定节目。

二、调查与分析

(1)行业调查与分析：

整个服装行业出现了新的形势：市场重点从欧美转到中国。金融风暴对欧美国家打击，品牌企业也不能幸免，消费者的购买能力与信心也要一段长时间才能恢复过来全世界的目光也都集中到中国市常中国将从以往一味崇洋，到冷静地看洋品牌的价值以及优劣，中国市场将不再盲目追求洋牌子了，这也是国内品牌升值的大好机会。学生装产业因为消费群体稳定而且庞大，不失为服装企业应重点培养的效益增长点。对于服装厂家来说：①它可以帮助企业树立品牌形象，适应企业的品牌发展战略。②有利于专门开拓大学生这块市场，产业化生产，影响和引导企业的发展方向。同时，专门打造大学生这块市场对企业也是一种竞争手段，是一种战略分析。③通过展销可以扩大企业的产品销量。④展示服装产品，与消费群体实现交流，收集市场信息。对大学生来说满足了大学生的消费需求，适应了大学生追求时尚、阳光等的消费心理。为大学生树立个人形象提供了一个更好的平台，还可以从中寻找一种乐趣、新鲜感，引导购买行为。同时也是一种社会信息资源库。而且，通过该展会可以提高学校知名度、丰富校园生活，激发学校的氛围，促进学校的建设和发展。

(2)外部环境分析。后经济危机时代，服装产业复苏，各个品牌正积极寻找利益增长点。学生装产业在国内发展趋于成熟，企业完全有能力向世人展现能体现当代大学生风采的产品。甲流流行趋势有所减缓，各种集会活动能继续展开。

(3)内部环境分析。各大高等院校有足够的面积容纳展会的进驻举行，学校本身具有相当数量的安保人员，申请动用学校保安维持展会进行的基本秩序，以及保持学校正常秩序，扶持帮助公司工作人员开展工作，能保证展会的顺利进行。闪星创意公司工作人员，在学校系部老师的指导帮助下，提供现场服务，维持展会进行的正常秩序。

三、广告宣传推广

(1)展览标志：

展览标语：

(2)宣传方式：

①在各高校发放印有展会信息的传单、招贴画。宣传推广的重点是湖南各大高校，宣传资料的制作以及宣传团队的建立，有两种方案，第一，宣传团队去各大高校实地宣传，本方案实施起来工作量较大，宣传工作难度加大;第二，在各大高校寻求合适的代理，这种方案的实施减少了工作量，宣传工作比较容易展开，但成本相对比较高，宣传力度不够大。宣传资料的设计制作必须展现展会主题，设计要精美，能吸引观众的眼球和好奇心，树立展会面对观众的第一印象。同时，宣传资料要写明相关信息，交代展会地点，公交换乘路线，举办时间等具体信息。

②高校电台广播宣传。与移动校园集团合作，在校园集团内部进行短信的群发，确保展会基本信息能够提前让同学们知晓。

③邀请本土电视台报社对本次展会进行相关追踪

④宣传工作可利用同学的关系网。

四、筹备日程表

1、特装修、搭建布展：

3月3日—3月4日9：00-17：00

3月5日9：00-14：00

2、封馆检查：

3月5日14：00-17：00

3、开幕式：

3月6日9：00-9：30

4、开馆及观众参观时间：

3月5日9：30-17：00

3月6日9：00-16：00

5、撤展时间：

3月7日9：00-17：00

五、展会管理计划：

申请动用学校保安维持展会进行的基本秩序，以及保持学校正常秩序，扶持帮助公司工作人员开展工作。闪星创意公司工作人员，在学校系部老师的指导帮助下，提供现场服务，维持展会进行的正常秩序。

展会可进行分区布置，体现层次感，展位中间不止T台，这由展会公司聘请学校相关艺术学生进行帮助设计。同时在学校聘请两位优秀主持人，或者主持人直接从会展公司内部挑眩展览开幕期间，进行T台走秀活动，T台模特从学校聘请。

同时，我们在展会期间进行现场录像，以备展会后续宣传工作，扩大影响。在校园交通方面同学校校车进行洽商。

六、相关活动计划：

①开幕计划，主持人邀请主办单位负责任讲话，介绍宣传展会

②T台走秀表演，旨在服务展商产品活动宣传介绍。这也是活动的重点

③情歌对唱，现场礼品派送活动

④进行现场录像，以及现场采访

七、展会财务管理：

展会定价必须通过市场调查之后才能确定，请求专业人员的协助。展位期间的资金流动由会展公司进行管理，主办单位和协办单位进行监督。

**20\_服装会展策划方案2**

时装中心自八月八日盛大开业以来，经营业态呈良好上升势头。为进一步提高市场人气，扩大时装中心知名度，市场决定于10月22日-28日举办“\_\_中国(常熟)服装城时装中心首届秋冬季产品大型展销会”。

活动方案：

一、展销时间：\_\_年10月22日~~28日七天(每天上午8：00~下午4：00)

二、展销地点：招商城时装中心

三、展销会参与单位及品牌：入驻时装中心的全部门店及品牌

四、展销会邀请对象：时装中心各门店的新老客户及全国各地的进货客商。

五、邀请方式：

1、由时装中心统一印制邀请函，以已入驻商户的名义由时装中心统一寄发邀请函，邀请你的新老客户届时光临，请你即日起至10月11日在所在楼层经营管理部登记邀请名单(附详细地址、联系方式)。

2、通过广告宣传，吸引新老客商及零售商参与。

3、来宾由各参展商铺负责接待。

六、展销会主要活动内容：

1、展销会期间各门店务必要备足货源，文明待客。

2、在时装中心内进行t型台时装走秀表演，吸引人气。

3、礼品发放：各邀请嘉宾凭邀请函回执至市场管理二部(1#自动扶手梯旁)领取精美礼品一份。散客在市场底楼服务中心另有小礼品相赠。

4、由入驻商户对所邀请的客户进行介绍、并参观时装中心。

5、期间邀请国内一流专家举办服装行业营销理念论坛。

七、全方位强势推广宣传方案：

1、扬子晚报社、常熟日报社的宣传：整版宣传参展商铺、入驻品牌。

2、常熟电视台、常熟广播电台：移动字幕等。

3、发送手机区域短信(展会期间对所有进驻招商城的手机用户发送展销会信息，吸引其来参观、了解)

4、联合入驻商户在时装中心新莲路、青莲路沿街安放气幕拱门营造气氛。各经营户可至楼层经营管理部登记，以品牌名义祝贺展销会。如：\_\_\_\_\_热烈祝贺时装中心首届秋冬季产品大型展销会取得圆满成功”，制作费用350元/个。

5、网络推广：中

国服装网、商情网、展览网;常熟服装网、零距离论坛、时装中心网站等各大知名服装信息网站。

6、届时在长途汽车站设立接待窗口，有导购人员接待各门店所邀请的嘉宾和客商，由时装中心派车统一送至市场。

时装中心的未来需要大家来开发，我们共同的目的——大力提高时装中心的知名度，让广大进货客商了解时装中心，展现出中国时装交易中心的风采，为市场的持续繁荣、兴旺、发展作出我们共同努力!

**20\_服装会展策划方案3**

一、活动目的：

通过比赛为广大学生提供创新设计的舞台，让学生们真正参与到校服设计中来，让学生设计出自己真正喜欢的校服，提高学生对校服的热爱度，为校园纪律整顿和校风焕发新的光彩。

二、活动主题：我想我校服—校服创新设计大赛

青春灵动的色彩唤醒沉睡已久的心灵，无限的暇思激荡瞬间的灵感。青春的梦想掌握在自己手中，终日陪伴的校服终于有了自己主张的机会，“我想我的校服是怎么样的呢?”狂放不羁的设想吧，精雕细琢的描绘你完美的个性。

三、活动口号：创新从我开始，校服由我设计

四、创新主题：依于本校特色

五、大赛地点：本校内六、大赛策划主办：石油与化学工程系

六、大赛形式：以时装画投稿方式进行比赛

七、奖励办法：

1、获奖选手将同时获得由团委会颁发的荣誉证书和奖品双重奖励。

2、本次大赛设如下奖项：

金奖1名、奖品\_\_\_

银奖2名、奖品\_\_\_

铜奖3名、奖品\_\_\_

优秀奖10名，奖品\_\_\_

入围奖若干

八、参赛对象：服装专业所有同学(除毕业班外);校内所有感兴趣的同学

九、参赛要求：

1、作品设计图规范要求

a、画面要求：为彩色稿件，须附上正背面款式图，有条件的同学附上面料小样。

b、设计手法：手绘——参赛者可采用图画设计形式(水彩画、水粉画、油画、素描、线条设计图、布贴画等)电脑绘制——可电脑设计，以光盘形式参赛。

c、规格大小：为8开或4开

d、要求参赛者至少设计男女冬、夏校服各一套，一人可设计多套。

2、作品背面注明：参赛主题，选手姓名、班级、电话。

3、作品要求：参赛作品主要从款式、颜色、面料及搭配等方面评价;

要求：

A.技术性：结构合理、比例适当、整体协调。

B.艺术性：设计新颖、构思独特;色彩美观、色彩纹样和谐、富于美感。

C.整体性：上下装成套，简洁大方、美观得体。

**20\_服装会展策划方案4**

一、活动主题：

华夏民族夏日服装展示活动

二、活动目的：

1、通过该活动进一部激发民族创新意识，响应国家’’建设创新型国家”的号召。

2、推动我国服装业自主创新意识的形成与发展，增强我国服装的自主设计能力，宣传并打造我国品牌服装，转变我国服装业的增长方式。

3、继承并发展我国的服装文化，推动我国民族文化的振兴。

4、丰富校园文化活动，为海大学生创造一个锻炼自我能力展现自我才能的平台。

5、打造中国民族企业中纺基团公司的品牌形象，让中纺集团公司早日走向世界。

6、锻炼公关六组学生的公关交际、公关策划、公关组织能力，增强六组这个组织的名誉度与美誉度，为六组学生的发展创造一个优越的环境。

三、活动时间：

1、初步准备阶段：9月10日—9月30日

2、正式进行阶段：10月2日—10月4日

3、活动闭幕阶段：10月5日

四、活动地点：

海南大学第一田劲场

五、活动组织单位：

公关六组

中纺集团公司海南分公司

六、活动协办单位：

海口市电视台，海南大学艺术学院，海南大学记者站，海南大学形象与礼仪协会。

七、初步准备阶段：

1、时间：9月10日—9月30日

2、组织人员安排：

3、报名安排：

4、报名时间：9月10日—9月20日

5、宣传准备：首先由海口电视台以广告的形式将此次活动向社会各界宣传，吸引服装企业界的注意力，让服装厂商派代表参展;让民族文化界知名人事也参与此次活动中来，并为此次活动写些有关文章进行宣传，让公众进一步了解此次活动的重要意义。其次，由海南大学记者站在校刊上校报上写文章在校内进行宣传，并以广播的形式向全校师生公布相关流程;最后，以海报通知的形式进行介绍本次活动的参与方法以及重要意义。

6、活动道具准备：由袁超与刘晓琴负责准备相关演员化装品衣服，联系舞台搭建商与音响租用等商家，以及购买其他所需物品。

八、活动正式进行阶段：

1、时间：10月2日—10月4日

2、初期：a布置会场安排节目：10月2日上午，由张主管与袁博以及舞台搭建商布置会场，萧譍铭带领海南大学艺术学院与海南大学形象与礼仪协会的演员做好化装与简单预演

3、设立场地前台接待<由形象与礼仪协会派会员担任。

⑴负责参展企业报到登记与参赛学生的贵宾入做

⑵根据参展报名情况落实参展证的派发和展品进入场地确认

4、由张主管亲自安排本公司以及参赛作品的场地以及派业务人员进行作品介绍。

5、活动开幕式：首先由中纺集团公司海南分公司总经理发表讲话。然后由主持人介绍此次活动重要佳宾与参赛人员。

6、王文龙与节目主持人共同安排节目的各项工作，其余工作按事前安排有序进行。

7、由刘晓琴对评委的评议与打分进行汇总，选出各等级奖的得主。

8、由文思主持电视台记者做好相关拍摄工作。

9、由中纺集团公司海南分公司的相关人员登记其他企业代表对其评价较高的参赛作品进行连接登记，在活动结束后进行合作谈判，使得参赛人员的作品可以服务社会，获得专利。

九、活动闭幕：

1由与会重要佳宾以及活动负责人为获奖佳宾颁奖。

2由海南大学艺术学院院长发表重要讲话，并阐述此次活动的评价与意义。

3晚会以我国传统音乐结束。

4最后由组织人员有次序的安排到场人员的退场。

十、预算：

(一)主会场租金：\_\_

(二)会场气氛布置：\_\_

(三)设备租用：

投影仪有线话筒无线话筒桌椅音响2500

(四)舞台搭建商

(五)广告宣传：

电视台3000同声传译设备500会议资料300

纪念品奖品1500会场礼仪300代表证300

广告牌200文件包300

(六)、交通通讯、联络电话费：500

(七)、员工劳务费以及艺术学院演员报酬：5000

(八)、办公费用：1000

(九)、不可预见费用：3000

(十)、根据会议策划需要的其它的费用(另议)

总计花费估计：30000

中纺集团公司海南分公司赞助费：40000

节余：10000

十一、可行性评估：

1、赞助此次活动能树立中纺集团公司的良好形象，为中纺集团公司的发展创造一个良好的社会环境，最为重要的是，学生的服装设计很可能为中纺集团公司打造一个个新的品牌，提升中纺的自主设计能力，增强中纺在国内甚至国外的影响力。而赞助此次活动只要40000元，对中纺如此大的企业来说，只是一笔小数目。

2、此次活动目的在于激发民族创新意识，响应国家’’建设创新型国家”的号召，因此它会得到社会各界的积极响应。

3、此次活动为海大学生创造一个锻炼自我能力展现自我才能的平台，学生的作品还有机会获得企业生产，获得丰厚的专利报酬，因此有这方面爱好的学生也会积极报名参加。

4、公关六组组员之间关系好，组员团结，而且个人才能也比较出众，因此有能力组织此次活动。

**20\_服装会展策划方案5**

活动目的：

随着天气的逐渐转冷，室外活动舞台搭建因没有防风防雨等设备，很难长时间留住消费者前来观看，所以在寒冷的冬季，商场活动应多安排在室内较为温暖的地段。将活动设置在商场内，也可以更好地吸引消费者，增加商场内部的人气，并让更多地消费者切身地感受到商场优质的产品和服务，在购物的同时享受活动带来的乐趣。

活动时间：

每周五、六、日，时间控制在1~2小时之内

活动地点：

商场内3号门大通道与D区通道处的欢乐舞台

活动内容：

分主题服装表演秀

商户参与办法：

提供展示服装、提供奖品及小礼品(奖品可以是本店的主推服饰，小礼品以毛绒小玩具为主，虽价格低廉，但很有吸引力)

一、儿童服装表演秀

活动主题：梦幻服饰、七彩少年——\_\_品牌服装秀

具体内容：

1、准备一些走秀道具，可以是简单的抱枕、小孩帽、围脖等，让现场小朋友自主参与，看谁的走秀最出色，谁就能获得我们精心准备的礼品一份，大致准备3组左右。

2、品牌服饰秀：由主持人从现场找4人一组，共8人，先组与组PK，再胜出的一组内再PK一名冠军，分别获得奖品。

3、游戏环节——童言无忌，由主持人发问，小朋友回答，具体的可参照深圳卫视的《饭没了秀》节目，以突出小孩子的天真与幽默(主持人现场找小朋友的时候应注意找那些比较活泼，比较好动的，这样的小孩更能带动现场的气氛)，参与者获礼品一份。

4、现场互动环节：才艺表演(唱歌、跳舞、讲笑话等类型)参与者获礼品一份。

5、有奖问答：主要是有关品牌的一些简单的问题，回答对的有奖品，错的由接下来的小朋友继续抢答，答对者获礼品一份。

以上各环节中间穿插一些比较有趣味的适合小朋友玩的小游戏。

活动参与人员：

1、主持人1名(要求亲和力强，活泼可爱，善于与小孩子沟通，能较好地调动大家的积极性)

2、现场维护保安3—5名(主要是维护现场秩序，防止发生不必要的一些麻烦)

3、活动执行者2名(主要负责整个活动的协调工作，管理活动物资，并处理一些突发事件)

活动所需物品：

可移动舞台1个，音响1套，话筒2个，舞台背景喷绘，冠军奖品3份(每天决出一个冠军)，小礼品500份，活动道具若干。

活动前期推广：

推广受众：广场附近的中小学幼儿园学生(凭传单来参与活动的小朋友可获得小礼品一份)

推广方式：在中小学及乐购门口发《购物手册》、乐购门口的活动广告及活动舞台指引导示牌

部门支持：

行政部：负责采购活动所需物品

商管部：负责采集商户信息，确定参加活动的商户，发放《购物手册》，并协助活动的实施

招商部：协助活动的实施

二、女装表演秀

活动主题：时尚达人PK秀

具体内容：

1、服装搭配赛：提供一些女性服装及配饰，较多，由现场自由上场人员参与时尚搭配大赛，由现场观众举手表决胜出，胜出者获得某品牌价值\_\_元消费券1张。

2、现场模拟模特秀：参赛人员按照活动工作人员发给的道具现场表演走秀，谁的表演最能赢得观众的认可，谁胜出，胜出者可免费拥有该道具(道具主要由参与品牌提供，可以是毛衣链、围巾、帽子、外套等)。

3、达人话时尚：由主持人拿出某品牌某样物品，由现场的各时尚女性发挥想象，如何将这件物品巧妙地运用到自己的穿着打扮上，以显示时尚达人应有的超时尚观，随即抽取回答者先后，每个人的回答不能重复，看谁的巧手，谁的想象力能获得舞台下那么多的时尚达人的青睐，谁将获胜，并获得该物品的使用权。

4、现场互动环节：才艺表演(唱歌、跳舞、讲笑话等类型)，参与者获得礼品一份。

5、有奖问答：主要是有关品牌的一些简单的问题，回答对的有奖品，错的继续抢答，答对者获得礼品一份。以上各环节中间穿插一些比较有趣味性的小游戏。

活动参与人员：

1、主持人1名(要有亲和力，对时尚具有独到的见解，懂得服装搭配，开朗、幽默，能调动现场气氛，带动人气)

2、现场维护保安3—5名(主要是维护现场秩序，防止发生不必要的。一些麻烦)

3、活动执行者2名(主要负责整个活动的协调工作，管理活动物资，并处理一些突发事件)

活动所需物品：

可移动舞台1个，音响1套，话筒2个，舞台背景喷绘，奖品6份，价值\_\_元消费券3张(每天决出一个冠军)，小礼品500份，活动道具若干

活动前期推广：

推广受众：18—45岁女性消费者

推广方式：在社区、加油站、附近店铺及乐购门口派发《达泰立盛购物手册》(手册上印有活动征集表，并告知商场活动类型、活动趣味特点及活动地点)，乐购门口设置活动喷绘广告及活动舞台指引导示牌

部门支持：

行政部：负责采购活动所需物品

商管部：负责采集商户信息，确定参加活动的商户，并协助活动的实施

招商部：协助活动的实施

三、男装表演秀

活动主题：我爱——冬季男人时尚秀

具体内容：

1、男人也时尚——服装搭配赛：提供一些男性服装及配饰，较多，由现场自由上场人员参与时尚搭配大赛，由现场观众举手表决胜出。

2、现场模拟模特秀：参赛人员按照活动工作人员发给的道具现场表演走秀，谁的表演最能赢得观众的认可，谁胜出，胜出者可免费拥有该道具(道具主要由参与品牌提供，可以是毛衣链、围巾、帽子、外套等)。

3、价格大猜想：由某品牌提供1套或几套服装组合，让现场观众竞猜，谁猜的价格越靠近，谁就获胜，并可获得该品牌价值\_\_元现金券。

4、现场互动环节：才艺表演(唱歌、跳舞、讲笑话等类型)，参与者获得礼品一份。

5、有奖问答：主要是有关品牌的一些简单的问题，回答对的有奖品，错的继续抢答，答对的获得礼品一份。

以上各环节中间穿插一些比较有趣味性的小游戏。

活动参与人员：

1、主持人1名(要有亲和力，对时尚具有独到的见解，懂得服装搭配，开朗、幽默，能调动现场气氛，带动人气)

2、现场维护保安3—5名(主要是维护现场秩序，防止发生不必要的一些麻烦)

3、活动执行者2名(主要负责整个活动的协调工作，管理活动物资，并处理一些突发事件)

活动所需物品：

可移动舞台1个，音响1套，话筒2个，舞台背景喷绘，奖品6份，价值\_\_元现金券3张(每天决出一个冠军)，小礼品500份，活动道具若干

活动前期推广：

推广受众：18—45岁男性消费者

推广方式：在社区、加油站、附近店铺及乐购门口派发《达泰立盛购物手册》(手册上印有活动征集表，并告知商场活动类型、活动趣味特点及活动地点)，乐购门口设置活动喷绘广告及活动舞台指引导示牌

部门支持：

行政部：负责采购活动所需物品

商管部：负责采集商户信息，确定参加活动的商户，并协助活动的实施

招商部：协助活动的实施

达泰立盛商业广场室内服装表演秀流程

1、表演秀开始前15—20分钟内播放比较轻快的音乐，吸引人气

2、参与商户做好现场服装的布置，准备活动所要用到的服装及服装配饰道具

3、14：00主持人上台，先做简短的介绍，突出今天的主题

4、14：05—14：20：借物即兴走秀

5、14：21—14：25：趣味小游戏

6、14：26—14：45：品牌走秀

7、14：46—14：50：趣味小游戏

8、14：51—15：20：童言无忌

9、15：21—15：25：趣味小游戏

10、15：26—15：45：现场互动环节(才艺表演)

11、15：46—15：50：趣味小游戏

12、15：51—16：00：有奖问答

13、结束语，活动总结，和观众相约明天的同一时段，欢乐共享，不见不散

备注：女装表演秀及男装表演秀流程同上

可能出现问题及应对措施：

1、冷场：得事先联系好几个参与者，小朋友的话可以联系一所学校，给参与者一定的礼品，大人的服装秀，可叫公司内部员工的朋友参与，以带动其他顾客的参与。

2、现场秩序：因室内活动舞台设置在通道内，场地小，观看者多的话会造成拥挤和场面混乱，为防止此事发生，应在活动前和安防部做好沟通协调，安排专人维持现场秩序。

3、功放及其他设备在活动前做好调试，由专人负责活动整个过程。

4、其他的一些突发事件，活动执行者应在活动中起到协调、处理的带头作用，及时有效地做好预防和处理。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！