



2024 第三届中国会展场馆运营管理论坛

日 程 (拟)

2024 年 3 月 27-29 日 苏州金鸡湖国际会议中心

主办单位：会展 BEN

北京华恺国际展览有限公司

协办单位：苏州国际博览中心管理有限公司

3 月 27 日 (周三)	
14:00-21:00	报到注册
3 月 28 日 (周四)	
全 体 大 会	
08:30-09:00	报到注册
09:00-09:10	欢迎
09:10-09:50	主题演讲一：展览项目的最新趋势及选择场馆的考量 并回答提问 黄志华，励展华博展览（深圳）有限公司副总裁 （从去年开始，展览项目有哪些显著变化？展商和观众对现场有哪些新的期待和需求？场馆在哪几个角度能帮到主办方一起服务好展商和观众？主办方选择场馆，有哪些是不放在台面上说的？）
09:50-10:30	主题演讲二：大型会议项目的演变及对场馆的新需求 并回答提问 陈文耀，浙江建旅远成会展传媒有限公司总经理 （会议中心/会议型酒店有哪些要优化、提高甚至改变的？试餐不错，但自助餐和宴会大量使用低劣预制菜，让主办方和参会者心生怯意。为大型社团会议和企业会议活动挑选场地，希望直接跟销售总监谈，销售总监愿意配合吗？配套酒店的房价，咱聊一聊。）
10:30-10:50	茶 歇
10:50-11:30	主题演讲三：展览中心、会议中心的一体化销售和运营心得 并回答提问 张文苑，苏州国际博览中心管理有限公司常务副总经理 （两个场馆的销售统一到一个部门，内部怎么分组？展览销售拿到的线索/客户交给会议销售，营业收入和绩效怎么分配？如何动态调整销售小组的指标以确保完成全公司收入指标？展览运营和会议运营的颗粒度有很大不同，工作节奏、强度差异很大，薪资、加班、奖金怎么定才是合理的？服务标准应该有差异吗？）

11:30-12:10	主题演讲四：会展场馆新媒体营销的别样红 并回答提问 潘 涛，苦瓜科技董事长 中国会展经济研究会会展新媒体营销工作委员会主任 （会展场馆的信息和视频发布受到诸多约束，文风严谨，少了一些风趣，市场部/公关部的小伙伴束手无策。会展中心人来人往，不缺内容、不缺素材，是个天然的线下流量入口，可以从什么角度来写、来拍、来创作？能否站在别的角度为场馆引流？可以搞个增收吗？）
12:10-13:30	午 餐
13:30-14:30	会展项目一对一洽谈
14:30-16:30	研讨和对话一：会展场馆的预订、销售和对企业客户/会展项目的不同“待客之道” 分享嘉宾： - 庞曼丽，重庆国际博览中心有限公司副总经理 - 赵默雷，杭州临空招商会展管理有限公司（杭州大会展中心）副总经理 - 黄建华，深圳市坪山燕子湖国际会展中心管理有限公司总经理 --2024 年会议展览预订情况交流，客单价低了吗？ --大环境不好，如何完成年度目标收入？ --大客户不着急签合同，怎么办？ --新场馆在周边配套不完善的情况下如何拓展业务并签单？ --承接婚宴、音乐节、体育赛事，要避开哪些坑？
17:00-18:00	参观苏州国际博览中心、苏州金鸡湖国际会议中心、苏州文化艺术中心（小鸟巢）
18:00-20:30	苏州国际博览中心欢迎酒会暨交流晚宴 2024 中国会展场馆评选活动发布
3 月 29 日（周五）	
09:00-09:30	主题演讲五：临时搭建安全检测：标准、方法和实例 闫贤良，中演施台全（上海）检测科技有限公司首席顾问 中央戏剧学院特聘教授、博士生导师 （临时搭建包括舞台、LED 大屏、室内外的背景板、悬挂桁架、特装展台、室外氛围构建、电气电线等，除了常规的电消检，临时搭建的安全检测有什么标准吗？谁有资质可出具检测报告？实地检测的项目有哪些？相邻会议室的音响干扰难以避免吗？不，有办法，也可以检测。）

09:30-10:30	研讨和对话二：运营成本降下来，但顾客体验旅程和服务不降，是个伪命题吗？ 分享嘉宾： - 雷正文，中建科工集团运营管理有限公司运营总监 鄂州国际会展中心副总经理 - 蔡雨田，苏州国际博览中心管理有限公司副总经理 --找出关键点，客户和参会者/展商/观众最敏感的点有哪些？ --门面和里子的纠结，怎么破？ --客人自费的零售餐饮，这个问题越来越严重了，怎么解决？ --人工成本“降之有道” --培训设计和绩效考评
10:30-10:50	茶 歇
10:50-11:30	主题演讲六：会议中心的餐饮研发创新、成本控制并赋能销售并回答提问 张瑾，西安曲江国际会议中心总经理，无锡国际会议中心总经理（特色餐饮是吸引高阶客户的王牌吗？曲江国际会议中心为何要自行研发“秦宴”？是怎么研发和运营的？成本、毛利如何？为销售和收入带来了哪些实实在在的帮助？无锡国际会议中心已经推出了“繁花”早茶、下午茶，正在打造什么富有地方特色的餐饮品牌？）
11:30-12:10	主题演讲七：会展中心的收益管理和案例并回答提问 刘珩，杭州国际博览中心副总经理 （出租率、坪效两者如何比翼齐飞？在流动会展项目和长期落户的项目之间是否可以有比例？如何甄别并帮助有增长潜力且能带来较高综合收入的新项目？用档案和大数据来辅助分析并决策，提高配套酒店的收益有什么心得？有的项目有公关价值，但影响整体收益，销售没动力，怎么办？）
12:10-13:30	午 餐
13:30-15:30	让人肾上腺素燃爆的车迷“理想之城”——2024 GT Show 中国汽车文化风尚秀观摩学习
16:00-21:00	向菜市场、市集学习：会展场馆的场景再设计和运营——苏州双塔菜市场（市集）+ 平江路历史文化步行街参观和研学
3 月 30 日（周六）	
全天	返程

*2024 年 3 月 25 日更新。