|  |  |
| --- | --- |
| ***调研访谈纪要*** |  |

**日 期： 2018年3月15日**

**主 题： 展览公司—访谈纪要**

**出席人员： 王海丞（展览中心总经理），盛君涛等4人，王巍，王炳辰，郭垠**

**地 点： 会展中心8楼展览中心会议室**

**记录人员： 郭垠**

**会议纪要**

| 序号 | 会议摘录 | 发言人员 |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
| 1 | 请介绍一下展览公司的业务现状和管理现状? |  |
| 1. 展览公司，又是独立的公司，又属于会展中心。业务的角度上是独立的。是属于会展中心的上游。 2. 展商的合同审批，需要走集团的合同审批系统。 3. 希望能有的信息系统有：展前媒体管理，展商合同管理，定金管理。展位选择。文件请示审批（管理）。公众号的开发需求（新增的）。 |
| 2 | 从会展活动的生命周期介绍一下展览公司的工作内容和诉求? |  |
| 1. 展前：负责自己招展商。营销手段，通过面对面，合作方推荐，媒体，陌生拜访方式。群发邮件，群发短信，数据链接。数据库关联，微信公众号，电话。 2. 展前：制定展会计划，展会方案，展会观众组织工作。 3. 展中：展商的各种费用梳理。（诉求）观众信息收集。 4. 展后：对现场观众的分析。观众来源。观众产生的消费？ 5. 展后：展商对展示效果的评价，展会数据分析（具体哪些维度，需要细化）。 |
| 3 | 针对本次智慧会展，有哪些期望? |  |
| 1. 项目成员日报，营销效果。比如电话营销，如何统计有效的营销电话数量，作为成果。（主要对策划人员） 2. 申请门票，需求较弱，但是信息中心要求必须有。 3. 规划中的【餐饮】需求--有实际的问题，快餐入场的问题。如何知道哪些餐饮是可以进的。 4. 有类似笔客，31会议的成熟产品为基础。 |
|  |  |  |
|  |  |  |

**下一步行动计划**

| 序号 | 内容 | 负责人 | 完成时间 |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |
| 1 | 演示31会议的会议云和营销云，详细分析营销方面的需求。 | 郭垠 |  |
| 2 | 需要看看合同审批系统。 | 王炳辰、郭垠 |  |

附：涉及的现有系统：集团合同审批系统。