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

**日 期： 2018年3月16日**

**主 题： 广告工程部—访谈纪要**

**出席人员： 纪福顺（部门经理），于鹏（副经理），王巍，王炳辰，郭垠**

**地 点： 会展中心11楼实施团队办公室**

**记录人员： 郭垠**

**会议纪要**

| 序号 | 会议摘录 | 发言人员 |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
| 1 | 请简单介绍一下广告工程部的日常工作内容？ |  |
| 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 | 在业务和管理方面有哪些需要改进的地方？ |  |
| 1. 业务方面：工作量的考虑。和展会关联起来。展会面积，展会特装数。 2. 管理方面：建立一个业务数据库。【会提供一个表格】。 3. 需要展商信息。 4. 对服务商的一个评价。针对每次任务的评价。【评价的维度和指标后续会提供】 5. 图纸审核系统，审核会展图纸。 6. 在会展现场，企业名称的收集，楣板字信息。希望能够不用现场收集。 |
| 3 | 下一步的业务改进方向是什么？ |  |
| 1. 下一步想做所有展会的主场服务商。（主场服务商：主场服务商不属于展馆，也不属于主办方。是第三方服务机构，可以为主办和展馆提供会展一条龙服务。从会前的筹划，会前的布置，到会后展会信息的统计。这里需要去现场了解主场服务商扮演的角色。是否和展馆有业务关联） 2. 主场服务收费单价，主场服务可以调整服务单价，上浮的单价是主场服务商的利润来源，跟租赁系统是关联的。 3. 以后主场业务的发展，可以在主场业务上进行商业模式上的创新。 4. 需要建有的系统，网上预订（设备，材料，物资），证件信息收集。货物运输服务。证件办理，打印。 5. 希望本次建设的系统，信息打通，不用各个系统孤立录入信息。 |
| 4 | 您对现在的智慧会展的系统，有哪些期望？期待未来能为您解决什么问题。 |  |
| 1. 给参展商，提供商业上的便捷。 2. 主场服务商一般在中大型展会。后续要对服务进行分类，分出哪些服务小型展会，哪些服务大型展会。 3. 通过信息化手段，挖掘额外的增收服务，给参展商提供便捷，也带来经济消息。 4. 希望能够获取参展观众的信息。 |
|  |  |  |
|  |  |  |

**下一步行动计划**

| 序号 | 内容 | 负责人 | 完成时间 |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |
| 1 | 梳理总体需求框架。 | 郭垠 |  |
| 2 |  |  |  |