

## 展会工作总结经典

---

### 展会工作总结 1

深圳湾车展已经圆满落幕了，经过大家的共同努力和合作，我们成功地完成了各自的工作任务，确保了整个车展活动顺利进行。在过去的两天里，我们团结一心，共同努力，为车展的成功举办贡献了自己的力量。感谢每一位参与者的付出和辛勤工作！愿我们在未来的合作中继续携手共进，共创辉煌！

本次车展的工作分为两个工作部分，一个是布展工作，另一个是车展现场执行。

在这次布展工作中，我负责摆放立牌。虽然立牌晚上才送到，早上赶到现场时感觉有点无所事事，但没想到工作却早已开始。我借用铁马、画展位、打补丁，乐此不疲，直到天色渐黑才开始处理立牌。在这一天中，大家通力合作，效果显著，工作效率大大提高，让我们感到轻松愉快。希望未来大家继续发扬团结合作精神，努力工作。

在开展两天，这两天，我负责免费接送车辆到后海站，前来参观车展的市民络绎不绝。每一辆车都载满了乘客，在客流高峰时段，接送点排起了长队，大约有 40 多位市民在耐心等待。当有

孕妇、老人或抱着小孩的乘客出现时，其他市民也会主动让他们先上车，这让我作为工作人员感到非常欣慰。据说深大的候车点并没有那么多市民，因此我建议下次增加一辆接送车到后海点。这样不仅能方便市民更快抵达车展现场购车，也能减轻司机师傅的压力，至少能有时间抽出来吃顿午饭。

在这次车展中，我深切体会到团结合作的重要性。通过彼此之间的密切配合，我们成功地完成了接送市民的任务。市民们对我们的服务赞不绝口，这让我感到工作的意义和价值。作为一名工作人员，能够为市民提供满意的服务，让他们感到愉快和满足，这正是我们工作的意义所在，也是我们持续努力的.动力。

由于这两天我没有在现场参与工作，所以对现场的情况我了解的不多。

以上就是我的个人总结，希望有做的不足的地方各位领导能提出来，让我在不断的改进中取得进步，提升自己，更好完成下一次车展的工作。谢谢。展会工作总结 2

不知不觉来到公司差不多一个月了，在一个月的学习中，学习到了很多专业上的知识、了解到了公司于学校的差别，认识了很多良师益友，获得了很多经验教训，感谢领导给了我这个学习的机会，同时感谢领导给的一些建议与指正。在这一个月的时

间里，通过自己的努力学习和领导的不吝赐教中学习到了很多，但也存在了诸多不足。现将上周工作总结如下，有不妥之处还望领导指正。

### 一、工作总结

1、本周完成的工作主要学习西博会参展商手册，熟练掌握参展商手册中各项注意事项，明确馆长职责。

2、参观了会展中心展馆，了解了布展是用到的工具及工具的专业术语，熟悉会场的环境。

3、统一了各项表格的所填的专业名词和领导开会说明了注意事项。

4、领导开会说明了公司对个人形象的要求及工作要求。

### 二、工作中存在的问题

1、通过演练了解到自己操作不是很娴熟，操作时间较慢。

2、通过开会及平时的演练认识到了在展会中对自己的职责认识不够深刻，说明需要充分熟悉参展商手册提高临时应变能力。

### 三、工作心得

1、通过参观展馆，对布展工具有了进一步的认识。

2、在前期的学习中了解的大多是如何管理展会我们职责内的相关事项，但在近期的开会和学习中了解了我们作为服务行业首先应该体现的是服务然后才是管理，我们应更好的做好外在的服

务工作然后执行管理工作。

3、通过在学习与工作中了解到自己在工作中存在许多的不足之处，在平时的工作中应该学习前辈的工作态度，工作细节上的处理和提高自己的现场的随机应变的能力。

#### 四、工作计划

以下几点是我在工作共需要提高的地方：

1、工作要注重实效、对于现场的突发事件做到冷静不慌张，冷静的处理问题。

2、在工作中以大局为重，明确自己代表的不仅仅是自己，思考自己的行为与形象是否会给公司形象带来不好的影响。

3、把握一切机会的思考和实践，认真对待每次的学习实践的机会。虽然在公司来到公司差不多一个月了，但在实际的工作中任然存在诸多的不足之处，许多的地方需要向前辈起不小的波澜。

#### 三、现场观众分析

参观的人分为几类人：

- 1、参展人员
- 2、其他行业的人员
- 3、电玩游艺行业的人
- 4、行业内想了解市场的人

而对于我们来说要准确判断客户属于哪类，这就需要具备一

种特殊的观察能力。对于来参观的每一位客人，我们都及时的把客户资料做好备份，有名片的交换名片，没有名片的也做了登记，以便今后能够方便公司的业务联系。

#### 四、产品竞争力

无论作为买或卖，其关键是产品。即使客户有购买需求，但市场的同类产品如此之多，我们如何让客户选购我们的产品，这就需要提高我们产品的竞争力。产品竞争力可以体现在产品的创新设计、知名度、质量、价格等。市场竞争者的增加，正代表了市场的庞大，如何有效去抓住市场，这才是以后需要去思考的主题。

总体来说，客户对于我们的产品是比较满意的，不管是包装设计还有质量，都十分满意。

最主要的是在有竞争者的情况下，如何维持老客户，增加新客户。提高本公司产品在市场上的占有率，这才是现阶段我们不能忽视的问题。

#### 五、展会效果

(1) 崭露头角，提高了企业知名度

(2) 推动销售，促进业务增长

(3) 树立企业员工信心

总体来说，本次展会经过全体员工的努力还是比较顺利的，

并且对公司的品牌也进行了很好的推广，本人更是在展会上学到了以前没学到的知识，并且对淘气宝行业有了一个更新的认识，而且更是体会到：一个公司想要健康有序的运营下去是需要全体员工的一致努力、互帮互助的。展会工作总结 3

第 XX 届亚洲乐园广州国际电子游戏及娱乐设备展览会结束。与 XX 电子游戏及娱乐设备展相比，虽然前些年我没有看到公司参展，但我相信我公司在规模、展会设计、人员配置等方面都有了很大的提升，对公司品牌的提升起到了很好的作用，让我们公司在淘宝行业有一定的知名度，这离不开公司全体员工的努力。展览中遇到的各种问题拓宽了我的知识面。我对淘宝行业有了新的认识，从中学习到了很多在日常工作中无法学到的专业知识。现将本次展览总结如下：

#### 一、展会前期准备

为了成功参加本次展会，公司全体员工全力以赴，分工协作：

1、营销人员深入的了解和熟悉产品知识，对产品性能、场地结构设计和参数都牢记于心。

2. 公司的每一位同事都以良好的精神面对每一位客户，树立起公司的精神。

3、展会宣传资料、展品以及办公用品的准备

4、各人员分工明确。

## 二、展会分析

虽然其他公司在本次展会上有很多不同的'设计风格,但我相信,凭借我们的人气、创新精神和专业精神,我们公司一定会在本次展会上一跃而起,这将为淘宝行业掀起不小的浪潮。

## 三、现场观众分析

参观者分为几类:

- 1、参展人员
2. 其他行业人员
- 3、电玩游艺行业的人
4. 希望了解市场的业内人士

而对于我们来说要准确判断客户属于哪类,这就需要具备一种特殊的观察能力。对于来参观的每一位客人,我们都及时的把客户资料做好备份,有名片的交换名片,没有名片的也做了登记,以便今后能够方便公司的业务联系。

## 四、产品竞争力

无论作为买或卖,其关键是产品。即使客户有购买需求,但市场的同类产品如此之多,我们如何让客户选购我们的产品,这就需要提高我们产品的竞争力。产品竞争力可以体现在产品的创新设计、知名度、质量、价格等。市场竞争者的增加,正代表了这

个市场的庞大，如何有效去抓住市场，这才是以后需要去思考的主题。

总的来说，客户对我们的产品，无论是包装设计还是质量都很满意。

最主要的是在有竞争者的情况下，如何维持老客户，增加新客户。提高本公司产品在市场上的占有率，这才是现阶段我们不能忽视的问题。

## 五、展示效果

(1) 崭露头角，提高了企业知名度

(2) 推动销售和业务增长

(3) 树立企业员工信心

总的来说，通过全体员工的努力，展会进展顺利，公司品牌得到了很好的提升。我学到了以前没有学过的东西，对淘宝行业有了新的认识，认识到一家公司要想健康有序地运作，需要全体员工的共同努力和互助。展会工作总结 4

为期三天的 XXXX 年秋季全国高教仪器设备展示会已落下帷幕，在我们全体同仁的辛苦努力、团结协作之下取得了不错的效果。这三天的展会对我这个新人来说可谓受益良多，各个环节的接触使我对展会的认识更全面更深刻。而现场的协调安排工作，

让我看清自己的不足，也锻炼了我的组织协调能力。

展会从整体上来说成功圆满的，从布展、展览到打包发货，大家都表现出了团结合作、积极热情的的工作状态，但是期间也暴露了一些问题。

布展期间，施工现场环境混乱，身为组织者，有很多细节处考虑不到，幸好有参展经验的同事提醒，互相帮助，没有耽误布展进度。大家分工合作，有条不紊，在较短的时间内完成了拆箱、实验台组装以及展品部署的工作。但是中间也遇到一些问题，拆包装箱时发现模块轻微破碎、PLC混合型实验台未发货；组装桌腿时，发现螺钉尺寸过短，后借用展馆其它参展公司螺钉，才得以固定桌面。展览期间，研发人员与销售人员负责老师的接待，主管副总经理张涛负责外宾接待，用他们的专业知识和热情为每个来参观的人士讲解我公司的展品，应答客人提出的问题。展览期间，参观人员流动较大，宣传资料全部外发，透明实验台及一体化过程控制实验台得到诸多老师的关注。意大利客商提议在国际展会会刊中加中英文宣传彩页，达到更好的宣传效果。

退展打包期间，大家依旧团结协作，用较短的时间结束战斗。

作为此次展会的组织者，本人应该做出深刻的检讨，由于初次组织展会，经验不足是一方面，另外，展会前的准备做的不够细致，很多环节没有认真去落实，导致 PLC 实验台未发至展会展

览，本人深感自责。但是本人一定吸取教训，下次展会前的准备工作，一定认真落实每个环节。（上述发货问题物流组李秋爽已做检讨）

展会心得：

1. 要满腔热情。

在参观者看来，你就代表着你的企业。你的言行举止和神情都会对参观者认识你的企业产生极大的影响。

2. 不要见人就发资料。

这种做法可能会使成本很高的宣传资料白白流失在人海中。要把价值不菲的信息送到潜在顾客手上，通过展览会介绍手册和竞争对手，要找准客户。

3. 不要坐着。

展览会期间坐在展位上，给人留下的印象是：你不想被人打扰，显得不够热情，容易被顾客忽略！

4. 不要以貌取人。

展览会上惟一要注重仪表的是参展单位的工作人员，顾客都会按自己的意愿尽量穿着随便些，如牛仔裤、运动衫、便裤，什么样的都有。所有，不要因为顾客穿着随意就低眼看人。

5. 了解信息

展览会上可以了解同行的信息，通过展览会将各地的同行聚

集，可以明显的感受企业的发展空间和市场空间，了解自己产品的市场潜力。

## 6. 分辨意向买家

作为参展企业要有意识地寻找目标买家。虽然要认真对待每个客户，但是对于那些看都不看直接拿了画册就走人的也就没必要与其深入沟通。真正的买家或潜在的买家一定要重点对待，可以从了解对方的经营范围、现阶段的要求等方面加以分辨。当然，这一切都来源于我们跟客户的有效沟通，所以在以后的生活学习中不仅要加强对产品技术资料的学习还要不断学习与提高各方面的洞察力等。

通过大家的齐心协力和不怕吃苦的精神，本次展会很成功！我们期待下一届展会，相信会更好！展会工作总结 5

经过两天的精心筹备和努力，经贸系首届商品展销会圆满落下帷幕。在此，衷心祝贺展销会取得成功。接下来，我们将对本次展销会进行总结，具体如下：

前期：

展销会的筹备工作需要分组合作，每个小组分工合作，共同策划，互相交流实践经验。各小组可以根据自己的意愿和特长来确定任务形式。商品的销售方式也可以多样化，可以邀请商

家直接参与销售，也可以由学生代为销售，还可以商家和学生共同合作销售，或者学生自行购买后再销售。展销会的资金来源可以是商家提供赞助，也可以是学生负责宣传筹款，还可以是商家支付场地费用。在市场营销 0611 班的同学指导下，展销会可以组建 10 个小组，每个小组吸纳一定数量的市场营销 0711 班的同学共同参与。

在筹备展销会前，我们首先需要明确本组的工作任务和工作形式，以及如何分配任务。我们决定采取代销的形式来销售商品，而经费来源将主要依靠赞助。在工作分配上，我们将采用人头制，每个成员负责特定的工作任务。在展销会期间，我们计划采用轮班制度，确保活动顺利进行。

商品代销：和乐仔玩具有限公司、宏大体育有限公司合作，通过《长江七号》和北京奥运会的影响，在高校里面打开潜在市场，以便公司取得更大的收益；再者，对学生而言，怎么样打开市场或者怎么样操作，便是最主要的先决任务市场调查与分析。

经费来源：一心一意餐厅 xxx 元，八福书店 xxx 元，奇奥美发沙龙 xxx 元。

工作形式：商品选购和赞助经费来源，全部采用人头制，直接落实到个人。

活动过程：采用轮班制，充分利用个人时间达到整体效率的

化。

展销会期间：

展前商品的配送：商家直接送货上门、直接到门店提取，达到多重利用的效果；

商品的摆设问题：采用最显眼的地方摆，达到出售化的效果；

商品的存放：通过关系，存放在管理员的房间里面，达到存放安全、方便的效果；

商品出售：采用毛利的形式，以较低的价格出售，达到薄利多销的效果；

摊位布局：利用两个摊位，学生和商家一起合作，共同利用，达到资源利用化；

其间费用支出：采用回馈式模式，团体订购一心一意餐厅的套餐。饮料支出，场景布置支出等等；

2号摊位将提供给八福书店，让他们可以在活动现场销售各类书籍，并进行相关的宣传推广活动。而3号摊位则将分成两部分使用：一半将由学生组合负责销售体育用品和七仔产品，另一半则是由奇奥美发沙龙提供现场免费体验和模特现场美发演示服务。

意外收获之一：八福书店和学生诚挚邀请了广东省书法协会的书法大家沈渔老师以及本院的古桂高、陈景书法指导老师，为

本次展销会现场进行书法表演，受到了院团委宣传部、书法协会以及院书法比赛获奖学生的大力支持。现场共留下了 7 幅真迹作品，其中院团委宣传部、经济贸易系、营销管理协会各留有一幅，本组则留下了 3 幅。意外收获之二：八福书店特邀前新加坡总理的近卫队队长，原飞虎队成员，目前从事教育机构工作的古老师参与其中，现场进行文化交流并进行小魔术表演。意外收获之三：奇奥美发沙龙为学生提供了价值 500 元的发型设计，免费体验人数为 2 人。

展销会后收益和利用：

最终总结：收入总额为 xxx 元，扣除全部支出后剩余 xxx 元节余。主要负责人个人所得为 xxx 元，共计 xxx 元。全组一起用餐后，剩余收益由组长统一处理。

展销会收获：

展销会是一个小型商业活动，定位和操作至关重要。对于普通学生来说，参与展销会可以帮助他们了解推销学的原理和实践操作；对于已经具备一定推销实际操作能力的学生来说，展销会是体验推销学理念的机会；而对于已经在学习和实习中有所积累的学生来说，参与展销会可以让他们感受企业运作模式和更高层次的销售理念，从而指导他们在实际运用中取得更高水平的进步。展销会不仅是一次商业体验，更是一个促使学生提升自身能力和

认识商业运作的平台。

的提议：

第一：组成员和组委会之间存在的矛盾主要表现在以下几个方面：一是组织布局不够合理，导致工作分配不均衡；二是人力资源没有得到充分利用，造成了资源浪费；三是学生缺乏将推销学的知识运用到实际中的能力；四是个别人过于功利性，影响了团队的整体协作。展会工作总结 6

XXXX论坛已经顺利落下帷幕，在此我向公司领导做一个参展报告，此次会议是 XX XX两省 XXX界进行学术交流的重要学术活动，在 XX都具有一定区域效应，所以非常感谢公司能够支持并给予我们 XX区域这次参展的机会，此次参加展会人数约有 XX多人，基本涵盖了 XX XXX两省主要 XXX的 XXXX对公司品牌的推广起到了很好的作用，让我公司在 XXX区域内提高了一定的知名度，也为我们以后在 XX内推广本公司的 XX设备提供了一定的助力，这也是我们参加本次 XXX最大的一个收获。而在展会上遇到的各种各样的问题，则使我的知识面更加宽广，对康复行业有了更新的认识并且从中汲取经验，学会了很多在平时工作当中学不到的专业知识，现特对本次展会加以总结，具体如下：

好的方面：

1、为了能够顺利参加本次展会，在展会的前期准备中，我们两省都针对性的拜访了参会的目标客户，对目标客户的需求意愿进行摸底，做好接待方案和湖北的同事分工合作，完成了对重要客户的接待和保障工作。

2、在展会宣传资料、展品以及办公用品的上我们都做了完备的准备，对于来参观的每一位客人，我们都及时的把客户资料做好备份，有名片的交换名片，没有名片的也做了登记，以便今后能够方便后期的业务联系。

不足之处：

1、在展会效果上因没有申请摆放视频播放设备，来播放公司宣传片，也导致在宣传效果上没有达到预期，这个在以后的展会上也是需要改进的'。

2、在人员配置上虽然有 XX的同事过来进行协助，但由于公司康复产品种类比较多，加之参会人员较多，有时来展位上咨询的客户较多时，没能及时给予接待讲解和接待，所以在以后这一类的大型会议中，我也会合理的安排申请公司的人员协助。

3、在产品展示上由于在展会之前没计划好参展的展品，在后期时也考虑到展位大小位置的关系，所以也没有申请样机的展示，导致我们机器人等拳头的产品不能给客户更为直观的一个感受，也让我们在讲解中面临了一些问题，这点我也会在以后的参会中

引起重视。

4、展会赠品上，本次展会大多数的厂家都设有赠品，而且赠品也分为几个档次，这样不仅吸引参观者更加愿意了解产品信息，而且遇到大客户，我们如果有一些好的礼品赠送，也能够促进今后的合作，这点也是在以后的展会中可以进行改进的。以上就是我对于这次展会的总结

总体来说，本次展会经过全体员工的努力还是比较顺利的，并且对公司的品牌也进行了很好的推广，我更是在展会上学到了以前没学到的知识，并且对康复行业有了一个更新的认识。我在以后的工作当中，将进一步提升自身的专业知识以及销售谈判能力，与同事保持良好的沟通，与公司共同成长。关于展会后的计划安排，具体还是将以成单为目标导向来安排行程，对于出差方面将根据具体客户情况进行相应调整。这里就不做赘述！展会工作总结 7

#### 一、工作总结：

一年来，在部门中心领导的关心指导下，在同事的支持帮助下，完成了本职工作，也顺利完成了领导交办的各项任务，现将这一年的工作情况等作如下汇报：

举办各项展会是今年主要工作重点：

1. 参与完成春季、秋季两届车房展的方案准备策划和参展商招商工作以及展会前后期间的各项工作，

2. 参与广告中心 20xx 年 6 月 5 日举办的“临淄首届沿海精品楼盘暨汽车家居新生活展”。展会期间主要是前期出发配合联系商家，后期现场协调、夜间值班等工作。

3. 参与广告中心首次举办的奇石玉器展策划和招商，通过一个多月的外出招商，参展商达到 100 多家，首届 20xx 年中国奇石玉器陶瓷书画博览会活动成功在 6 月 28 日开始举办，7 月 25 号全部撤离顺利结束。

4. 秋季车房展结束后，为了继续多开辟收入来源，在中心领导指导下举办皮草节，通过前期招商，后期准备等各项工作，最终达成与商家分成的合作模式，11 月 28 日如期举办临淄首届海宁皮草节，展会持续 17 天，由于是首次举办此次展会，基本达到预期目的。

通过以上展会活动的. 举办，摸索出了各种展会的规律，积累了宝贵的招商经验，再就是在中心领导安排下，参观考察了邹平、济宁、临清等相同部门经营营销情况，去济南学习电视媒体广告行业实战经验大会，参加参与这些活动举办和外出交流学习，开拓了视野和思路，为提升自己以后的工作能力有极大的帮助。

在参与完成上述活动间隙期间，也完成了本中心安排的其他

工作，主要事项如下：

1. 一月份参加年货下乡活动。
2. 五月安徽石台出发，陪同考察富硒矿泉水原地。
3. 十月份江西宜春出发，跟广告中心同事拍摄明月山富硒矿泉水原地广告片。
4. 十一月参加蹴鞠九宫格栏目的年度决赛录制，现场做辅助工作。

广告营销方面：尝试让汽车行业投放电视广告，东联汽车集团投放 10 天，联系方正古玩城制作网站业务。

## 二、工作计划：

1. 首先工作是做好 20xx 年的皮草节，有了第一次的举办经验，争取这次效益能有大的提升。如果再次成功，可在 20xx 岁末继续举办，每年两次，作为常设项目。

2. 春季车房展招商方案计入日程，通过近两年的车房展汽车招商情况来看，汽车行业由高速发展期进入相对缓慢调整期，在低迷的市场行情下，尽力完成 20xx 年春、秋两届车房展汽车展招商工作。

3. 通过 20xx 年活动来看，奇石展也可作为本中心常设项目，总结上次经验来看，尽量集中场地，大件小件分开，做好现场的规划。

4. 电视、网站、大屏等广告中心资源，在营销方面继续努力争取商家进行投放。

5. 积极完成中心领导安排的其他各项工作。展会工作总结 8

参展前的准备：

1、公司的宣传资料、技术样本、展品、名片和会来自我展台的客户名单表。

2、而针对会来自我展台的老客户能够准备一些小礼品，除此之外，还可另外备一些小的礼品用于送给意向比较大的客户。这些礼品能印上公司名称和 LOGO 这样既能表达心意又能让客户对你有印象。

参展期间注意事项：

1、针对老客户：能坐下来聊聊，问下他对之前的供货是否满意、是否有哪些还需要提高、改善的；再问问对方接下来有什么采购的打算；最后送点小礼品，以表心意。

2、针对新客户：要主动接待客户，应尽量留下对方网络的联系方式，有 MSN 或 SKYPE 这样方便以后联系，在与客户聊天的时候尽量了解清楚对方的公司性质（是贸易公司还是生产厂家）、主要采购的产品和基本要求。

**PS1:** 必须要主动，不要期望客户会主动上门来找你。在展台

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/766105110035011005>