# 博览会参展工作总结(优选5篇)

来源：网络 作者：红尘浅笑 更新时间：2024-06-08

*博览会参展工作总结120XX年11月11号，北京科技大学汽车爱好者协会组织车辆专业部分学生集体参加了“CAPA第五届北京国际汽车零配件、汽车用品展览会”CAPA中国国际汽车零配件、汽车用品展览会(简称CAPA展)是由中国国际贸易促进委员会北...*

**博览会参展工作总结1**

20XX年11月11号，北京科技大学汽车爱好者协会组织车辆专业部分学生集体参加了“CAPA第五届北京国际汽车零配件、汽车用品展览会”

CAPA中国国际汽车零配件、汽车用品展览会(简称CAPA展)是由中国国际贸易促进委员会北京市分会、中国汽车工业协会车身附件委员会等五家业界权威机构联合主办的专业性展览贸易活动，每年定期在北京举办。

已连续成功举办四届，在海内外产生了很大影响。

北京市贸促会、北京京贸展览服务有限公司致力于“出精品展览，创品牌展会”，经过四年的不懈努力，CAPA展已发展成中国汽车后市场规模较大、专业性强、国际化程度高、影响深远的展会，成为国内的汽车零部件、汽车用品极具影响力OEM供需平台。

CAPA展吸引了越来越多的国外汽配、用品企业及产品参加，成为国外汽配、用品企业进军中国市场的重要窗口。

“CAPA”展览期间，来自日本、德国、美国、意大利、瑞士等十几个国家和地区的近400多家厂商及代理商参展，其中参展的Thyssenkrupp、SOJITZ均为世界五百强企业，主办方组织了8场高水平专的技术研讨会和新产品推广会及专题现场抽奖等活动。

展会汇集了全国各地的汽车零部件、用品销商，采购商，并且吸引了雪铁龙、丰田、一汽、上汽、天汽等国内外主要汽车生产企业及美国AA91等20多个跨国采购商的参观采购。

CAPA展会成为继北京汽车展后，北京汽车后市场规模最大的专业盛会。

活动中，有许多展品连车辆专业的同学都感到很新鲜，不愧是中国顶尖汽车零配件展会。

大家根据自己的兴趣，主动和参展商进行交流，参展商也热心的给我们解答，气氛十分活跃。

在交流中，同学们了解了许多新产品的信息，例如：世界上发达国家早已经广泛使用的汽车轮胎放爆装置，而国内才刚刚开始使用，这种设备可以自动监测轮胎的气压，当气压过高或者过低时，就会报警。

更豪华的还可以自己调节到合适的轮胎气压。

还有GPS导航仪，也是国外汽车上已经是标配的设备，国内还没有普及，新科GPS导航仪的工作人员认真自喜得给我们介绍了新科GPS导航仪。

有的同学还对原来相关疑问得到了专业的解答，会后大家都反映受益匪浅。

通过此次活动，开阔了同学们的视野，拓展了同学们的专业知识，把握了当今汽车及其零配件的发展脉搏，使同学们对汽车的认知层从整车外形深入到内部零件，是一次很好的素质拓展活动。

以后，车协还将继续组织大家参加类似的活动。

**博览会参展工作总结2**

时光飞逝，犹如白驹过隙！一个多月过去了，随着时间的渐渐逼近，我们的工作也开始

正式的忙碌与辛苦起来。工作状态也从一个多月前的不知所措到现在的渐入佳境，和同事的关系也渐渐的亲密熟悉了起来，在一个轻松和谐的环境里面工作是一件快乐的事儿。同时也明白真正的挑战还未到来，但是我相信在艰苦环境面前倒下的那个人一定不会是我。

>一、工作总结

1、统计核对特装展位报馆的数量。

2、在组委会对接楣板信息及食博会其他相关的工作。

>二、在工作中存在的问题

1、前期的的培训运用到实际中来了，但是计划赶不上变化对于出现的突发情况及时向领导请示，对于不懂的地方多向公司同事、领导请教。每一项自己不确定的问题应该向同事或者领导询问一下在确认，不能盲目的回答任何问题。

2、通过在组委会工作的几天里，发现在自己在工作中还存在许多的不足之处，在和除公司同事以外的人讨论问题时，始终站在为公司争取最大利益和维护公司良好形象的原则上思考问题。

3、对于工作中的细节处理的还不够完善，需要学习的东西比较多。

>三、工作教训

1、在实际的工作中正确处理每一件事，三人行必有我师，保持学习的心态来工作。

2、多学习，多练习以提高工作效率。

3、对于不确定的事儿不要盲目答应。

>四、工作心得

总结在一个多月的工作中，自己真的改变了很多，和同事一起聚会的感觉比较是开心的，工作中大大小小的事儿同事、领导给了我许多的帮助，非常的感谢！从而我也适应现在的工作环境，喜欢上了现在的工作状态。但是工作中还存在许多的不足之处，正学习着去改正。

**博览会参展工作总结3**

针对这次展会

1、参展意义不大，下次选择的时候要慎重

2、展会沟通还是要更到位不要被工作人员忽悠切记好的展会是不会总是给你预留展位的

3、展会布置要有针对性

先说说我对展位的看法，我们是小行业，应选择专业性比较强的展会，一年在世界各地有不同的展会，如何正确选择适合自己的展会哪，除了自己去网络上了解一些信息外，其实最好的信息来源是你的业内的竞争对手。那些做了十多年每年都参展的大公司，在这方面应该是比较有经验的，所以他们去哪个展会有很高的参考价值。

要把展会搞好，分三步骤，第一步、展会前的准备第二步：展会上的执行第三步：展会后的跟踪，如果这三步每个环节都做好了的话，没有客人是不可能的，下面就和大家分享一下我的这三步是如何进行的

第一步：展会前的准备

1、邀请函：

a、告诉客人你们的位置，展位的时间这一步非常重要，如果你能把你的老客户都约到你的展位上，只要你有新产品，基本上有新订单是很容易的事情。对于那些在你们这里订单量不是很大的客户，最好的方法就是多介绍品种给他做，这样订单量也就自然上去了。

b、给客人的邀请信，除了告诉你们的展位号和新样品的新信息外，最好还是能附上你们的装修图给客这样的话能方便客人找你。因为展馆如果大的话，客人一下就转晕了，有些展位没有写展位好是比较难找的，如果有装修图的话，就很方便了。在这里提醒大家，展位号最好显示在比较明显的地方，这样对客人来说方便很多。我自己经常去客人展位上拜访的时候，发现很难找，因为大多数自己装修的展位都没有展位号，我觉得这点可以改善。

c、注意约见客人的时间，基本上可以半小时约一个，对于那些事先有很多内容要谈的客户，而且谈话内容估计比较艰难的客人可以预算一个小时。

d、约客人的时候，要考虑如果约的是大客人，尤其是一个国家和地区，或者互相是竞争对手的，千万不要约的时间很近，这样职能对自己没有好处。大客人通常都希望竞争对手越少越好，而且经常会要求公司进行产品的市场保护。所以要小心，千万不能在一个客户面前提及同一地区和国家的大客户。

e、以上做好了还有最后一个环节，就是要客人在展会期间的手机号，或者是酒店号码，这样的话即使他没有来的话，如果忘记了，你都可以及时提醒他。

f、关于约会时间上其实也有一定的讲究，就是那些非常重要的客人最好约在最前面，因为万一他没来的话，你可以打电话给他，不至于束手无策。

2、展台装修：

a、装修简洁大方就好。颜色要和产品有对比度，很重要。

b、但是灯光的效果很重要，灯光可以烘托出产品的质感，如果没有选对，反而降低产品质感，所以要稍微研究一下，选择一个对比度好的灯光来展示产品，灯光一定要够亮，但是又不能太热，如果太热的话，一个可能会破坏产品，另外就是太热了会另客人很烦躁，影响谈判

c、有个能隔音的房间也很重要，那些大客户就可以在这里谈，来一个收拾一个。

**博览会参展工作总结4**

6月30日，在中国国际展览中心，我参观了第八届国际煤炭装备及矿山技术设备展，第五届煤层气体利用及发电设备展，第三届中国北京国际煤化工展览会。

总体的感觉就是整个会展，以矿用机械设备为主，与通信有关的企业相对来说不是很多。来到的第一个展位是北京富华宇祺信息技术有限公司，此公司致力于智慧矿山的解决方案，此方案有矿用工业PON光网络综合接入系统，KT182矿用CDMA2000无线集群调度系统，KT195矿用一体化通讯系统，KT217矿用TD-SCDMA无线通信系统，现场管理系统等。这套解决方案可以实现矿山的监测监控、人员定位、通信联络一体化。井下布设多功能的综合分站，这些分站直接提供百兆光口、百兆电口、RS485接口、电话POTS口、模拟视频BNC口和ZIGBEE无线射频口，完成矿山各个系统的直接接入。每个分站可以接入PLC、矿用摄像机、矿用传感器、矿用电话等，然后这些分站通过核心交换机将数据上传到地面管理中心。

随后来到北京化工大学的一个企业的展台旁，此企业主要做的是一些石油化工行业的一些故障信号的检测，主要检测的是振动、加速度等的信号，检测仪的操作系统采用的是WindowsCE，主芯片使用的是ARM9，此检测仪通过外接一个传感器，即可测量所需要的数据。

在一家美国MATRIX公司的展位前，通过咨询，我们了解到，MX3是一个运作与单个告诉冗余网络的全矿井通信及监测系统，可以进行追踪，全矿井空气监测以及控制传送带。MX3将无线节点系统，以及传统矿井监测/控制技术的最佳特性结合于一体，组成了一个维护成本低且操作简便的系统。是美国井下矿井开采业内使用最广泛的追踪系统。此系统包括：拥有2年电池寿命的追踪标签，整字键盘蚊子通话器，无线本安(IS)和事故后通信，追踪和空气监测。

这次展会中，北京得瑞紫峰科技有限公司也来参展了，此公司的得瑞紫峰综合监测系统，采用的是Zigbee技术，由人员定位系统、无线通信系统以及环境监测系统组成。人员定位系统主要用来跟踪监测井下人员和车辆的运行轨迹，人员通过携带识别卡，车辆通过放置定位卡，来实现实时监控井下人员的数量，分布情况，工作路线等情况。无线通信系统主要解决的是井下无线通话问题，实现井下人员之间，井下人员与井上人员之间的语音通信。环境监测系统是对矿井环境的监测，将检测的数据实时的发送到监控中心，

交由监控中心处理。他们的多功能采集器使用的主要芯片是TI的CC2530，可以实现对多种物理信号的测量，最多可以采集16路信号，可以采集包括瓦斯、CO、风压等信号，采集精度可以达到24位，在洞内的通信距离可以达到300米。

通过对展会的参观，以及与展位工作人员的交流，了解到，目前有很多公司将3G网络技术，光纤技术等应用到井下通信当中。Zigbee技术是一门新兴的技术，目前在井下的应用还比较少，参展商中与此技术有关的公司不是很多。其中有一家公司是与无线通信有关的，提供Wi-Fi技术解决方案，但是在井下没有应用，主要是在地面上。

通过此次参观，对Zigbee技术在矿井领域的应用，以及最新动态，心中有了一个大致的了解，对自己来说是一次很好的学习机会，使自己将来的学习目标更加明确。

**博览会参展工作总结5**

光阴似箭，转眼这一学期就快结束了，学习《会展实务》这门课程也已经进入了尾声，仅仅想通过短短一个学期的时间，就想要把会展实务这门课程学透，把这个行业了解彻底那是不可能的，个人觉得这门课程还是更偏重实践性的。虽然这样，但是学习《会展实务》这门课程还是有所收获的，了解会展的基本框架，懂得了会展的主营业务，对会展业这个行业也有了初步的了解，感觉到会展业这个行业的前景很好，蕴含无限生机，有很大的发展空间。在近几年，会展业可以算是大放异彩，发展趋势可谓算是迅猛，在海内外产生了极大的影响。

会展实务的主要内容：

会展可以分为展前、展中、展后三个阶段。展前程序：市场调查、可行性分析、立项策划、展中程序：有关程序办理、现场服务管理、展后程序：总结、评估、展后服务、会展与会展业是两个不同概念的词，会展有许多的类型，按照不同的分类标准划分成不同的类型，可以按性质、内容、时间、规模、场地、形式等等来分。而会展业则是一个更大的范畴，一些国际性的会展管理机构也很多，比如：国际展览联盟、国际展览局、国际展览管理协会、国际会议协会、美国独立组展商协会等。会展业也有它自己相关的法律法规，国际会展法规、各国国家会展法规，各国地方会展法规、会展业拥有如此美好的前景，因而也呈现出它独特的特点：产业关联度高、社会综合效益显著；提升城市形象、提供就业机会；行业导向性强；集聚性强。会展业的发

展趋势极好：会展一体化；专业化和品牌化；集团化和国际化；政府在会展业的发展中扮演着越来越重要的角色；信息技术与实物展览的`结合；欧美市场稳定，亚洲市场迅速增长；会展业规模扩张和质量增长并存。

展前的市场环境分析调查：

宏观市场环境：包括人口环境、经济环境、技术环境、政治法律环境、社会文化环境等。微观市场环境：包括办展机构内部环境、目标客户、竞争者、营销中介、服务商、社会公众等。市场环境评价：SWOT分析法，即内部优势、内部劣势、外部机会、外部威胁分析。

编写《展会立项策划书》,所谓展会立项策划，就是根据掌握的各种信息，对即将举办的展览会的有关事宜进行初步规划，设计出展览会的基本框架，提出计划举办的展览会的初步规划内容。主要包括：展会名称和地点、办展机构、展品范围、办展时间、展会规模、展会定位、招展计划、宣传推广和招商计划、展会进度计划，现场管理计划、相关活动计划等。《展会立项策划书》是为策划举办一个新展会而提出的一套办展规划、策略和方法，它是对以上各项内容的归纳和总结。

招展招商和宣传推广计划、对人员进行分工：

人员分工计划、招展计划、招商和宣传推广计划是展会的具体实施计划，这四个计划在具体实施时会互相影响。

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！