# 2024年展会工作总结和收获(优秀11篇)

来源：网络 作者：流年似水 更新时间：2024-08-19

*总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。展会工作总结和收获篇一义乌国际...*

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**展会工作总结和收获篇一**

义乌国际装备博览会开始于xxxx年11月30日结束于12月3日，历时4天。通过这次展会，我做出如下总结：

本次展位的位置在周边的走道上，人流量较少，属于中等偏下的档次。因此，我认为主通道入口处的展位或者通道两侧的展位是最理想的。

其次，展位的灯光比较明亮，有利于提高展品的视觉效果。

再者，展位的布置通过精心设计，无论是从色彩还是从风格上来说，都与我们的展品搭配得当。

最后，我个人觉得展博会的安保工作并不完善，广播时常播报有人丢失物品。虽然保安不停地在巡逻，但是作用不大。而且负责入场的安检人员太随意，工作不严谨。

本次参展的样品都是通过精挑细选出来的，品质、外观良好。但是，我觉得应该每一种规格的产品都配有一个说明卡，这样便于顾客理解。

产品的样册也是重新设计打印的，中英双语各一种，外观精美。以绿色为主，体现了我们环保的理念———绿色新能源。但是，有些顾客反应，英文版的样册太过简单，内容不够详细，让人很难理解，同时也不利于顾客了解我公司产品。

用于陈列样品的支架也准备很充分，而且与产品交相辉映。并且全部印有公司的logo，这样有利于增加企业的宣传。名片准备很充足。工具物件也准备的很充分。

在与客户交流的过程中，我不仅可以锻炼与人交流沟通的能力、锻炼我的英语口语，而且还可以逐渐提高我对公司产品的认知度，通过回答顾客的疑问让我能更加了解公司产品。其次，我可以收集潜在客户的信息，如联系方式、对产品的需求等等。最重要的`是，通过向客户介绍产品来提高我们公司及其产品的知名度。

但是，大多数客户都是处于“观望”的状态，并且大多是义乌本地居民，想要做一个太阳能家庭光伏发电系统，他们并未决定是否购买我们公司的产品或者并未打算购买这类产品，只是想要了解光伏产品以及投资成本的高低。

此外，大多数的外来客户都来自中东，他们最在意的是价格。他们对光伏产品的需求很大，但是唯一谈不拢的是价格。他们收集多家公司的报价，然后对比分析，因为他们想要尽力提高自身的利润空间。但是他们很乐意留下名片，感觉他们是有与我们公司合作的意向。希望通过后期的努力，可以成功开发这些客户，购买我们的产品。

**展会工作总结和收获篇二**

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。

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。

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。

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。

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。

**展会工作总结和收获篇三**

一年来，全镇广大干部职工认真贯彻市经济工作会议和全镇工作经济会议精神，继续推进工业立镇、商贸活镇战略。积极对外招商，拓展会展市场，同时鼓励本镇企业走出去参加布展。现将我镇20xx年会展工作情景和20xx年工作思路总结如下：

一是加强组织领导，构成工作合力。会展工作是一项具有蓬勃发展潜力的新型工作，同时这项工作又涉及各个职能办公室，为此我镇于年初就把会展工作纳入重要议事日程，并系统列入镇年度目标考核资料，成立了镇会展工作领导小组和会展办公室，配备了联络员，进一步加强了领导，明确了分工、落实了工作职责，构成了线上工作分头抓，中心工作共同抓的局面，确保工作顺利展开。

二是理清工作思路，制定会展计划。镇会展工作领导小组在认真分析我镇会展经济发展现状，在年初，召开了会展工作会议，经仔细研究，并结合任务要求，研究制定了切实可行的会展工作计划，以办好一节（杨梅节）、配合好二会、组织好三展为工作目标，细化职能，使会展工作有章可循。

三是加大宣传力度，营造良好氛围。为进一步做大做强会展产业，提高知名度，镇专门召开专项工作会议，研究部署会展工作。经过召开企业老总座谈会、各类会展推介活动等形式宣传办展环境，充分利用广播、有线电视、宣传窗、黑板报等手段加大会展工作宣传力度。例如在杨梅节期间，我镇各主要道口均设置醒目宣传标语、标牌，极大地展示了马渚镇特有的西山白杨梅文化。

四是找准自身定位，积极配合参展。我镇积极响应市委、市的号召，根据会展办的\'总体安排部署，充分挖掘自身潜力，不断鼓励辖区内贴合要求的企业参展。其中，积极配合市组织的二展，今年我们共有二家企业参加会展，共有126平米的展览面积，取得了较好的效果，得到上级一致的好评。组织好本地企业参加二期广交会，20xx年，全镇共有48家次企业参加广交会，用有展出摊位60只。积极组织参加了第十二届浙洽会和市洽会。同时积极组织参加第10届中国国际日用消费品博览会。同时，积极配合市级的各种会展工作，有宁波汽车零部件展，中小企业对接会，20xx中韩设计对接会，20xx年小家电设计大赛等等。

一是加大引导，不断调动企业参展的积极性。20xx年我镇将定期召开规模企业负责人座谈会，深入研究会展工作，逐步提高企业参展的意识，促使企业深刻理解展会是市场与企业互相了解的重要途径和发展手段，经过产品的展示能吸引客户，拓展和建立市场，展会也是企业走持续发展的重要平台。此外，积极组织好塑博会、小家电博览会、宁波汽车零件展等参展活动。

二是积极调研，以展会助推产品产业转型升级。深入调研马渚镇各行业及块状经济的发展动态，把握发展趋势。同时密切关注国内外知名展览机构在新兴产业领域开办新展的动向，从而做好双向互通工作，引导企业与之对接，自愿配对，积极参展，实现马渚企业在产品产业转型升级的新突破。

三是整合资源，进一步挖掘会展潜力。进一步整合展览资源，充分利用现有的工作资源。同时更加重视系统外展览工作资源的整合，进一步加强与市会展办和其他展览机构的交流与合作。高度重视专业队伍建设，以为人本，探索建立展览业务人才的培养与发展机制。

**展会工作总结和收获篇四**

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。

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。

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。

**展会工作总结和收获篇五**

不知不觉来到公司差不多一个月了，认在一个月的学习中，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。

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。

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。

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现场的随机应变的能力。

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们学习，多做，多想，多问，多看，结合工作实际不断的进步。

总结人：xxx

总结时间：x年x月x日

**展会工作总结和收获篇六**

商展名称/时间/地点/目的/参加人数/投资费用。

2.观察

对展会的综合观察评估，包含以下几点：

内部观察

买家对我们的反馈，包括产品、服务、价格、认证、研发等。

外部观察

买家的总体质量、展会的整体客流量、来我们展位的客流量。

3.建议

在评估参展效益之后，应分析总结成功经验及失败原因，以便将来提高，如果未能达到预期目标，原因何在？是展会主办机构的原因，如观众数量、质量不理想，管理不力等，还是自己的原因；仔细检讨参展活动的各个方面，包括计划、预算、展台设计、宣传及员工表现以及我们是否还会参加该展会；是扩大展位还是缩小展位；是在原地还是有新的建议；展品是否需要调整等。

提出对管理层的建设性建议（非抱怨）。

4.预估

预估应取得的有形、无形业绩。用事实、数据说明有无达到销售目标，收到名片并记录相关客户数、成交额、成交笔数、意向成交额、与新客户成交额、与老客户成交额、展览期间成交额、预计后续成交额。

同时，注重整体无形价值、企业知名度、形象、客户忠诚度、国际/国内市场信息、产品信息的掌握程度、销售人员业务水平的提高等。

**展会工作总结和收获篇七**

根据组委会的安排，我们承担了高技术项目展览的筹备工作，主要负责会议的组织，如展会总体方案的设计与实施、展位配置、展会布置、项目展区的征集与招募、联络与协调等。目前，会议各项展会任务已顺利完成，该工作组的相关工作方案总结和报告如下：

（1）起草会展计划，在认真总结对接会展经验，吸收相关方意见和建议的基础上，提出、讨论、修订对接会展工作总体方案，并逐步实施和推广，取得了良好的效果为会议总体筹备工作的`顺利进行发挥了重要作用。

（2）会议展览招聘工作。按照分工，各了解任务单位、主要领导亲自牵头，开拓进取，运用各种工作渠道，组织会议展览招聘工作。这项工作任务重、要求高、难度大、时间长平锅由于组委会及各单位领导的重视和参会人员的负责工作，展览组圆满完成了此次大会的展览工作。

（3）承办展览设计工作，根据组委会工作部署和总体规划要求，多次起草和修订展览组工作计划，对会议的展览风格、会议特点和功能分区进行总体设计，制定相应的根据大会筹备工作的进展情况和各工作组的具体情况及时调整，同时坚持与组委会的整体工作，坚持与各工作组的工作交流和信息沟通，注重与各方面工作的衔接，会展中心就展馆租赁、服务要求、价格优惠等问题进行了多次洽谈。经过多次协调修改，完成了室内外展区的平面布置和展览布置图，对展厅的展览布置提出了统一要求。

本次对接会设置室内外展厅及会议区。室外展厅面积4000平方米，室内展厅面积20000平方米。有400个标准展位和450家参展商，特别安装面积为8200平方米。有序馆及地方、市级异常支持单位、国家创新试点城市展区、投资者展区、开发区县展区、大学科研院所展区、高新技术项目展区、，环保产业生产区人才交流展区、科技兴贸展区、国际科技合作展区。

（4）各展区特殊装修招标，根据组委会办公室要求，已对各功能展区的所有特殊装修任务进行了招标，起草了招标文件和设计脚本，召开了特殊装修设计招标审查会n组织对中标方案进行修改，报组委会办公室审批，并监督中标单位严格设计方案，高质量制作。

（5）组织高校参展，高校的参展工作关系到整个对接会的项目层面，展会团队高度重视高校的展会动员工作，总体规划发布后，展会将继续进行团队坚持与各单位密切联系，信息畅通。组织召开了参与对接会的高校展览工作协调会，讨论相关高校参展情况。会议向各单位通报了第六次对接会的筹备情况，并说明了高校参加对接会的初步方案。与会者就本单位情况讨论了展会相关问题，提出了许多建设性建议，并表示积极参与第六次对接会，充分利用这个平台，做好成果推广工作，扩大宣传。

（6）展会安排及现场组织。10月20日，驻扎在展览中心的展览团队开始接收参展商发送的标准展板，并跟踪落实部分预定展位的参展商。10月25日，所有经过特别装饰的参展商进入现场进行c施工。展览团队注重现场协调和质量安全监督，根据整体进度情况配合安排加班，确保施工质量和进度。10月28日至30日，会展集团的中心工作转移到现场管理和服务上，做好人员和展品的准入管理，及时协调解决现场出现的各种问题，尽可能满足参展商提出的各项要求，10月30日中午协调领导巡视、新闻采访等相关工作，进行现场撤展。经过精心组织，使整个撤展过程礼貌、安全、有序，顺利完成展会的现场组织和管理。

（七）组委会和办公室交办的其他工作。参与会议协办单位或非正常支持单位的邀请工作，积极参与参会商户的邀请工作，通过多种渠道宣传对接会，吸引更多投资者参会，并坚持与他们及时沟通联系。

当然，由于部分参展单位计划变更频繁，不遵守统一的时间表，信息沟通不及时，影响了展会现场组织的整体进度，增加了额外工作量。这些问题虽然最终得到了解决，但在下一届展会组织中也值得关注。

**展会工作总结和收获篇八**

第xx届上海玻璃展已经落下帷幕，相比于20xx年北京玻璃展，我公司不管是在规模、展品的种类还有人员配置方面都有很大的提高，对公司品牌的推广起到了很好的作用，让我公司在玻璃耗材行业有了必须的知名度，这与全体公司员工的努力是分不开的。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，对玻璃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，现特对本次展览会加以总结，具体如下：

为了能够顺利参加本次展会，公司全体员工都全力投入，分工合作：

1、销售人员深入的了解和熟悉产品知识，对产品性能、结构和参数都牢记于心。

2、接待人员统一服装和装扮，以良好的精神面貌应对每一位客户，树立了公司的精神风貌。

3、展会宣传资料、展品以及办公用品的准备

4、展台的搭建更是经过各个公司的方案比较，最终选择性价比高的公司为我们进行展台的搭建。

5、企业宣传片的制作，为推广公司品牌更是制作了本公司的第一部宣传片

本公司展位号是e7-278，位于耗材馆最中心位置，不管是规模还是展位设计风格都应当是工具馆名列前茅的，我相信这次展会我公司绝对是异军突起，将给玻璃耗材行业掀起不小的波澜，虽然根基不如做了10几年工具的几个知名品牌，可是我相信经过公司所有人的努力，这些都不是问题。

参观的人分为几类人：

1、参展人员

2、其他行业的人员

3、玻璃行业的人

4、行业内想了解市场的人

而对于我们来说要准确确定客户属于哪类，这就需要具备一种特殊的观察本事。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。

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。产品竞争力能够体此刻产品的设计、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，对于价格方面，鉴于我们此刻是以贸易为主，如果想在价格上有竞争优势，那么供应商的选择是很重要的，这点也是在后期选择供应商方面必须要注意的地方。

最主要的是在有竞争者的情景下，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。

（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

（1）展位的设计

（2）公司首部宣传片的清晰度不够，由于是第一次制作，视频的比例没有调好，导致宣传片的宣传效果没有到达预期，这个在明年的展会上将要改善。

（3）人员配置

（4）产品展示

由于在展会之前已经计划好展品的排列顺序，因为没有实际研究到展位位置的关系，导致切割类的产品被客户询问的几率大大降低，这点在及时改变展品陈列顺序后得到了很大的改善。

（5）展会赠品

本次展会大多数的厂家都设有赠品，并且赠品也分为几个档次，这样不仅仅吸引参观者更加愿意了解产品信息，并且遇到大客户，我们如果有一些好的礼品增送，也能够促进今后的合作。

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，本人更是在展会上学到了以前没学到的知识，并且对玻璃行业有了一个更新的认识，并且更是体会到：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。

本人在以后的工作当中，将进一步提升自身的专业知识以及销售谈判本事，与同事坚持良好的关系，与公司共同成长，见证中国式bohle的崛起！

关于展会后的计划安排，具体安排行程将与20xx年工作计划一致，对于出差方面将根据具体客户情景进行相应调整。那里就不做赘述！

**展会工作总结和收获篇九**

按照县纪委、监察局《关于在全县开展会员卡、商业预付卡专项清退活动的通知》文件要求，我局党组高度重视，为了进一步加强局系统干部职工作风，紧密结合中央八项规定和县委密切联系群众十项实施细则，以局机关为重点，在民政系统深入有效的开展了会员卡、商业预付卡专项清退活动，做到了清退单位全覆盖，清退对象全参与。现将我局活动开展情况总结如下：

我局高度重视，把此项活动摆上重要议事日程，积极稳妥地予以组织实施。按照县纪委文件精神，我局及时召开局系统全体干部职工大会，认真组织学习了(眉纪发[20xx]39号)文件、《廉政准则》、中央八项规定和县委密切联系群众十项实施细则等文件，对会员卡、商业预付卡排查清退工作进行了全面动员部署，进一步提高了认识，统一了思想。树立了风清气正、廉洁从政的意识，营造了良好的办公环境，为活动的扎实开展奠定了基础。

为了确保此项活动扎实有序进行，保持我局“零持有”的平稳态势，我局及时成立了以局长李西平同志为组长、局班子成员为副组长、各股室和下属单位负责人为成员的会员卡、商业预付卡专项清退工作领导小组。领导小组办公室设在局政秘股，办公室主任由局党组成员、纪检组长郭领成担任，具体负责局系统清退排查工作的组织领导、联络协调、督查检查等工作。同时，我局建立了清退排查责制，形成部门主要领导总体抓，分管领导具体抓，一级抓一级，层层抓落实的工作格局，增强了工作的实效性。

我局由局长李西平同志带队，对局系统的.会员卡、商业预付卡清退工作进行了深入全面的排查，对养老服务中心、县社会福利中心、县低保中心、县救助站、烈士陵园进行了巡回排查清理。采取明查暗访、专项检查和重点检查的形式，深入消费场所对用卡情况进行检查并设立了监督电话，自觉接受群众监督。同时紧紧结合党的群众路线教育实践调研活动，要求领导干部要带头自查，将排查结果在单位内进行了公开公示，接受单位干部职工和社会各界群众监督，局系统领导干部职工无会员卡、商业预付卡持有者，确保了“零持有”。

通过这次排查清退活动的开展，极大地提高了我局系统干部职工的廉洁从政行为，增强了干部职工“零持有”的自觉性。根据单位在风险防范点和保障措施中存在的薄弱环节，检查组分别提出了整治要求，要求各单位高度重视排查清退工作，做到安全防范措施到位，安全责任落实到位，监督人员工作到位，坚决防止不廉政行为发生。同时，局机关、局属各单位建立健全廉洁从政各项规章制度，规范单位工作人员两袖清风、密切联系群众、为民服务行为，形成会员卡、商业预付卡“零持有”廉洁从政长效机制。

**展会工作总结和收获篇十**

1、场馆：n3厅、登录大厅、n1厅

2、面积：12000平方米

3、参展商数量：40。

4、有效专业观众：3000人次。

20xx年中国（天津）国际婴童成长教育博览会持，为展会开发大型客户，保障展馆的优先使用、提供强大的现场服务团队、为展会审批开拓绿色通道。

以上单位的主要负责人肯定了本次展会，也坚定了越美文化办展的信心，与此同时，公司员工为展会投入了相当大的工作精力和时间，绝大多数下班时间定格在晚上8点左右，同时周末也在和客户见面或者电话联系，因为第一次办展缺少实战经验，公司员工基本上把要做的工作反复性的做一次、或者两次再或者三次，以保证下一步工作能够顺利实施，有部分宣传资料，做了精心的、反复性的论证和修改，由于工作负担过于庞大，很多事情不很顺利，工作略有混乱，展会前期，公司流失了一部分展会人才，也给工作流程上造成岗位缺失。但是，通过公司其余员工查漏补缺，重新整理组展方案，锁定招展方向，老总不断鼓励支持下，公司人员的工作能力和素质有了质的进步，每个人都能独当一面，与客户交谈能过对答如流，并且能过给客户提供有利资源和展示方案。

组展期间，公司策划了各类可能实施的活动，丰富展会内容，增加展会亮点，并且洽谈了“朗朗—童音飞翔”、“中国移动无偿捐赠”“双汇火腿冠名”等等事宜，虽然某些项目没有实现，但对公司来说也是直接积累经验的过程，为下一次举办大型活动积累“燃料”。

通过以上宣传，大会积累的大量媒体资源，也针对性的选择了部分专业媒体。

在以后的展会宣传上，锁定宣传方式，尽最大力度的做到点对点的广告宣传，值得重视的是，公司后期进行的免费赠票活动，使得展会宣传做到了点对点，并为展会争取了大量的观众。展会现场的时事报道，增加展会的知名度。总之，通过各类宣传，本届展会得到了各方面的宣传，也为下次办展打造了良好的基础。

同时，家庭育儿、宝宝车模决赛、百城百婴活动、英语小达人、国谊健康讲座、健康宝宝大赛、宝宝涂鸦大赛丰富展会内容。

会场设立的怀旧区，让家长们展示了他们儿时的娱乐项目，小朋友们也是跃跃欲试，现场一片欢腾。

n1厅开放的充气城堡游乐区，举办了各类活动和比赛，参加比赛的小朋友也是手拿奖品满载而归，场馆里一片欢呼雀跃。

以上丰富多彩的活动吸引了家长和儿童，增加了展会现场的人气，真正做到了“婴童嘉年华”这一展会主题。

总的来说，展会宣传的：早教咨询、智力开发、学前教育、孕婴服务、体验购物、儿童游艺、亲子互动等基本实现，并在此基础上增加了儿童食品专区，丰富了展会内容，真正使展会实现学、衣、食、住、行、用、玩等全面的项目。

20xx年中国（天津）国际婴童成长教育博览会

在展会招展上也存在着困难和错误，招展人员对婴童行业很陌生，不能很快、很透彻的了解商家的需求，同时，参展项目没能够做全面的归纳，导致招展内容确实，进而导致参展商缺失，招展人员招展方向混乱，也在找展期间出现重复性招展现象的发生。

通过集体、单独培训和实战模拟的方式解决了绝大部分商遇到的问题，招展人员对客户提出的问题能够一一解答，并提供更丰富更详细的参展方式和内容。公司有争分夺秒的组织全体大会，明确个人招展分工和招展方向，有力的避免的资源和时间的浪费，也扩大了参展商的范围，在招展这一过程中值得表扬的是，参展商有知名的大型企业，也有个体的商贩门脸，从此可以看出，招展人员已经尽可能的搜集、争取了天津市的婴童行业商户。

展会期间，人人奋力当先，有的同志，展会的各个岗位都经历过，哪里需要就奔向哪里，更有的同志，连中午饭都没有时间吃。工作人员不厌其烦的、耐心解绝参展商、和观众遇到的困难和问题。

梅江会展中心为本次展会贡献了相当大的力量，在场地的提供和展位的搭建上给予了相当大的支持，同时为展会办理报批手续也是全力以赴，创造了一天之内办理完消防和安防手续的全新纪录，现场服务上又是不遗余力，为展会提供人力和物力，所有展会用具一应俱全，并主动为展会工作人员送上电暖气和其他用品。同时有秩序的管理参展商入场、展示和撤场。

从合作媒体、招展公司、参展商、梅江会展都是本展会积累的有力资源，要协调和保障好公司与他们的关系，为以后办展打造坚实基础。

此届展会在相关政府、各类媒体、会场地及行业人士的大力支持下，展商数量、观众数量及展会规模都为今后办展打下了良好的基础，为天津孕婴童教育及其他相关产业提供了博览、借鉴、交流、合作的渠道，为行业企业展示形象和实力、开拓市场、寻求合作提供了有效平台，同时也是为优秀的早教机构更好的服务天津的幼儿家庭，拉近企业与家庭的距离。该展览会已成为天津地区婴童市场规模最大、最有影响的盛会。

从客观的角度来说，本届展会基本上是成功的，参展商基本符合宣传内容，n3厅能够充分利用，参观人流量也在1号出现了小高峰，虽说展会期间出现了或多或少的小矛盾，但是没有出现大的问题，都在现场及时的和谐的得到解决，展会顺利结束。从自身的角度来说，展会没有做到极致，还有发展的空间，发展空间指的是参展客户和组委会工作能力的提升，天津市还有很多保持观望态度的企业，他们是有待我们下一届或者下下届开发的客户，同时，工作人员的工作能力得到很大的提升，从不知何为展会，到独立成功办展，工作能力得到了升华。

最后，预祝公司各位同事新年快乐，在新的一年里，事事顺心、梦想成真。

**展会工作总结和收获篇十一**

展览前的准备工作：

1、公司的宣传资料、技术样品、展品、名片以及来自助展位的客户名单。

2.对于来自助摊位的老顾客，他们可以准备一些小礼物，此外，他们也可以为更大意图的顾客准备一些小礼物。这些礼物可以印有公司名称和logo，可以表达你的心意，打动你的客户。

展会期间的注意事项：

1.对于老客户：我可以坐下来聊聊，问问他对之前的供货是否满意，有没有需要改进和提高的地方；问对方接下来有什么采购计划；最后送个小礼物表示心意。

2.对于新客户：主动接待客户，尽量留下对方网络的联系方式，包括msn或skype，方便以后联系。和客户聊天时，尽量了解对方公司的性质(是贸易公司还是厂家)，主要采购的产品和基本要求。

ps1:你必须主动。不要指望客户主动来找你。看展位外的客户可以主动邀请对方进去参观，并为对方保留名片。来展览会的人通常来一两天。如果他在第一天参观了你的摊位，但没有太大的意图，那么第二天你再见到他时，一定要邀请他坐在里面详细讨论。

兼他的翻译。我也是第一次参展，没什么经验，不懂怎样把握住客户，等他们走了之后才想到其实这个客户就应是能够立刻订单的，但是这时候已经晚了。但是突然想到b他们的展台就在我们前面，我下午就一向注意前面的展台，呵呵，等了很久，最后看到他们回来了，等a走了，我就过去跟b聊天，从他那了解了一些关于a的信息，并得知a明天还会来展会，而且这次是b负责a的行程安排，我就请b明天再邀请a来我们展台，我们能够细谈。就是这样，这个客户第二天又来到了我们展台，并简单的下单了(十分感谢b^\_^)。虽然这次有点后知后觉，但亡羊补牢，仍然为迟。此刻我正等a确认pi，期望能与a建立起良好的合作关系。

3、及时记下客户的信息，将重要的信息写在客户的名片上。展会时光短、人多，很多时候都忙但是来的，如果你等晚上回去再来慢慢整理名片和客户的信息，那很多东西都会忘记的，而且晚上回去肯定都很累了，哪还有那么多精力，所以当时就将最要的信息写在相对应的名片上，这样回去也方便统计、也不容易搞错。

展会后的跟踪：

展会后的跟踪是相当重要的。

1、回公司后，立刻把所有名片整理归档，分为重要客户和一般客户，然后全部邮件发送公司的相关资料。

2、如果客户三天之后还没回邮件，就进行电话跟踪，务必要让对方记住自我。

文档为doc格式

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn