

会议产业大会 平台效应再升级

■ 本报记者 兰 馨

12月2日至4日,第六届中国会议产业大会(CMIC 2013,以下简称会议产业大会)将在国家会议中心举行,本届大会将紧随当下政策发展趋势,专注服务全产业链各方,致力于为其打造新政下的会议行业全产业链高端专业平台。自去年年底,中央八项规定(以下简称“国八条”)实施以来,会议产业重新调整产业发展格局,产业链内各行各业都在这场变革中寻找新定位,开拓新市场,产业发展动力强劲。

业内人士称,中国会议市场在震荡之中面临着诸多机遇与挑战,包括会议目的地、会议组织者、会议场所、会议与奖励旅游公司、技术设备等供应商都在重新定位,寻求发展突破口。

第六届中国会议产业大会的主题为“新探索·新机遇·会议产业新未来”。

新政下的市场机遇

在新政下,会议产业大会组委会意在将深入洞悉会议市场发展的基础上,为产业链中会议目的地、会议组织者、专业会议机构、会议场地等各方量身打造专业对接与交流平台,加强产业链上下游的合作力度,优化资源整合,加快会议市场推广和品牌化建设,促进会议产业向专业化、标准化、国际化方向发展。

当前,会议目的地更加关注如何紧抓转型升级新机遇,全力打造国际会议目的地品牌;会议组织者们全力推行“新会风”,会议内容更加务实,会议形式更加新颖,会议策划与运营管理日趋专业化;而面对会议市场的重新布局,会议场所方则更加关注怎样捕获新市场,调整盈利模式,力主创新经营课题;为会议添光加彩的会议与奖励旅游公司则一直关注如何探索全新经营模式,努力提升客户价值;以提供技术设备等为主的供应商们关注如何挖掘更多业务机会,更多利润增长点等。

据了解,本届会议产业大会将吸引来自全球1700余位会议产业专业人士参会,其中约1300人为专业会议组织者,覆盖会议产业内的200多家参展企业。其中,近三分之一的特邀买家群体带来的年度购买能力总和超过1万场会议及活动,“阵容”豪华。买卖双方面对面交流、近距离接触,从而获得合作机会,是所有参会者的期望。

联合打造行业平台

据其组委会有关负责人介绍,本届展会打造的平台组织形式将有创新,即“会议+展览+洽谈+培训”四位一体的结合方式,以及

现场对接洽谈与预约洽谈相结合让会议内容更加丰富,30项高端会议交流活动传递行业最前沿信息,专注于中国会议专业人才培养的“会议运营管理师”也将首次亮相会议产业大会。

此外,会议产业大会组委会还将根据产业链各方不同的诉求,逐一为其搭建专业、高端的平台,提供务实、高效的解决方案。

本届会议产业大会除北京、上海、成都、杭州、南京、天津、西安外,还将有厦门、昆明、大连、桂林、三亚、苏州等城市的加入。参与会议产业大会的旅游局、会展办等政府部门达16家。而企业参会方面,国家会议中心、趋势中国、康辉商务会展、中国国际科技会议中心、美国社团管理学会(ASAE)、恒瑞行传播、中旅国际会议展览有限公司、汇伯中国、MCI等新朋老友更是大力支持。华丽达视听与Info Salons一起继续为大会提供技术支持,中国经济网·会展中国频道以专业媒体角度持续为大会进行现场直播。

值得一提的是,同期举办的中国会议产业领袖论坛是中国会议业内层次最高、最为专业、质量最高的论坛,属于会议产业领导者的高端私人聚会。

开启行业新未来

会议期间设置的中国会议产业界首个

“会议运营管理(CCMP)”培训备受业界关注。该培训由人力资源和社会保障部教育培训中心与《会议》杂志联合推出,首期培训班已于6月初在西安开班。

目前,我国会议市场发展尚不成熟,会议专业人才的培养也就处于初级发展阶段,随着会议经济的不断发展,市场规模进一步扩大,会议人才的需求将呈现供不应求的态势。国际会议市场,以美国为例,作为国际会议产业最为发达的国家,到目前为止已有数万人获得权威会议专业证书——CMP(Certified Meetings Professional),这也是美国会议产业强大的一种代表。

与此同时,会议与奖励旅游合作洽谈,将是本次会议最大的亮点之一,主要为供应商和会议组织者提供机会,以此展开合作洽谈,帮助客户寻找最佳合作伙伴。同时,该会议也是最具时效性的会议,通过奖励旅游项目的合作平台,不仅能够探索出全新的经营模式,而且能够努力提升客户的价值,实现全程高品质对接。据了解,本次将有180个特邀买家带来各行各业多个全新会议项目,来到洽谈会现场寻求合作。

本版话题



2013第十二届南京国际汽车展览会在南京河西国际博览中心盛装启航。继续秉承丰富展会内涵、树立展会特色、全方位演绎汽车前沿文化,引领汽车行业走向的方向发展的理念。车展期间,国际博览中心成为汽车的海洋,参展人群络绎不绝。

图为展会现场。

程思静 摄



试水市场化运作 东营石油展欲“破茧成蝶”

■ 本报记者 范丽敏

在日前举办的第六届中国(东营)国际石油石化装备与技术展览会(以下简称东营石油展)上,展会方方面面尽显节俭之风,开幕式上没有演出和鲜花、不设电子启动装置,展厅内没有奢华摆设、也未曾见到过度装修,餐厅内没有觥筹交错、只是简单的自助餐……算下来,展会筹备经费比上届降低了40%。

与此形成鲜明对比的是,本届展会不仅展会规模,参展企业、专业观众、成交额等数据创历届新高,而且组委会与世界能源城市伙伴组织、中国设备管理协会、中国石油学会等多方合作,举办了一系列高层次论坛,使东营石油展朝国际同行业大展又迈进了一步。

首尝市场化运作

“没有开幕演出,没有鲜花,没有电子启动装置,有的只是来自海内外业界人士的简短讲话和观众的热烈掌声。”在本届东营石油展开幕式上,来自中海油天津分公司的李女士告诉本报记者,她已经连续多年参加过该展会的开幕式,但唯有本届开

幕式形式简单、时间紧凑,一种简朴之风扑面而来。

记者在展会现场同样发现,没有奢华摆设、不见过度装修,有的仅是来自贝克休斯、艾默生等世界500强企业 and 美国SBI、中油特井、四川宏华等企业所带来的石油石化装备和技术呈现在观众面前,其负责人与现场观众相互交流,简朴之风颇浓。

虽然简朴,但本届展会却取得了丰硕的成果:共签订外贸合同(意向协议)31个,协议金额15.8亿美元,比去年增长21%;共签订内贸合同(意向协议)68个,协议金额15.7亿元人民币,比去年增长26%。

并且,此次展会还赢得了良好的口碑。接受记者采访的参展商和专业观众一致表示,他们之间的沟通非常顺畅,达到甚至超出了参展参观目的。

不得不提的是,丰硕的成果和良好的口碑,并非是“大操大办”之后的“宣传语”,而是建立在展会筹备经费比往年降低了40%基础上勤俭节约办会的成果。

在财政投入减少了40%的情况下,如何保证展会顺利举办,甚至超过以往举办效果? “我们首次采用市场化运作模式,通过

以奖代补,公开招揽了北京振威展览公司全面负责招商招展工作。”组委会相关负责人在接受记者采访时说,没想到效果还真不错,不仅降低了政府运作成本,提高了办会效率,而且也驱动办会机制迈上科学化、精细化、规范化的新台阶。

加大专业合作

“太专业了,真听不懂。”参加2013中国石油石化设备管理与技术创新大会一二十分钟后,一位来自大众媒体的记者就离开了会议现场。

对此,上述组委会负责人说,2013中国石油石化设备管理与技术创新大会讨论的都是石油石化领域最前沿的理论知识。如果不是业内人士,确实有可能听不懂。

据负责人介绍,在此次大会上,海军工程大学教授、设备寿命周期费用专家吴奕亮,清华大学教授、设备管理专家莫欣农等13位专家做了主题演讲,并与大庆油田、齐鲁石化等70多家主要油田及石油石化企业的设备管理部门负责人,深入讨论了加快石油石化装备领域的理论和技术创新、促进理论成果转化、提高油气生产

技术装备水平等问题,形成了重要的理论研究意见。

记者了解到,在本届东营石油展上,专业的论坛不仅有2013中国石油石化设备管理与技术创新大会,还包括页岩气勘探开发高层峰会、世界能源城市伙伴组织2013年年会等。

“这是我们主动与各大专业协会学会、各大专业组织合作的结果,也是东营市大力申办国际会议的回报。”上述负责人告诉记者,各大专业论坛的举办,直接带来了众多嘉宾和业内人士,包括来自工信部、中国贸促会、中国设备管理协会、中国机电产品进出口商会等国家部委、地方政府、商(协)会组织的国内高层贵宾210人,还有来自挪威斯塔万格市、英国阿伯丁市、澳大利亚珀斯市、丹麦埃斯比约市的市长,以及来自美国、加拿大、沙特、卡塔尔、安哥拉、特立尼达和多巴哥等世界主要产油国家320余名国外高层客商和政府代表参会。

组委会负责人说,专业论坛的举办,还极大地提高了展会的层次,增强了展会的影响力,使东营石油展朝国际同行业大展又迈进了一步。

业内通告

2013下半年国家会展策划师考试开考

本报讯 为更好地贯彻国家提出的今后会展策划人员必须持证上岗,并适应相关院校学生毕业时应取得会展专业职业资格证书的精神,进一步加快培养高级会展人才步伐,经与国家人力资源和社会保障部门沟通,中国会展经济研究会决定开展第11期国家“会展策划师”职业资格培训,并于10月8日进行考试,考试合格者将取得由中华人民共和国人力资源和社会保障部颁发的“会展策划师”职业资格证书,作为从业上岗、晋级晋升的重要依据。

目前,全国从事会展经营策划的人员缺口约50万人。由于我国会展经济发展起步较晚,会展教育相对滞后,全国各地都缺乏全面、系统懂会展业务的人才。业内资深专家指出,我国年均举办的具有一定规模和影响的展览会4000多个,但真正成为国际品牌的并不多,最主要的原因之一就是在于全国会展策划人才严重缺乏。与火爆的会展经济相伴而生的新职业——会展策划师,令人们充满期待。(静安)

外展推荐

2014年第二十二届欧洲国际电力、电网、输配电及新能源展览会

展会名称:2014年第二十二届欧洲国际电力、电网、输配电及新能源展览会

展出时间:2014年6月3日至5日

展出地点:德国科隆国际展览中心

展出范围:电站产品及设备系统、输变电设备、配电装置和控制设备、各类发电设备、各类电机和发电机等

展会介绍:该展会是欧洲地区最大电力、电网及输配电展览会,辐射整个欧洲44个国家和地区。欧洲电力展已成功举办了21届。2013年,展会共开设了4个大馆,展出面积达4万多平方米。有来自全世界581家展商参展。2013年展会还迎来了欧洲能源部、俄罗斯能源部展团、土耳其能源部展团、韩国国家展团、中国国家展团、日本国家展团等。为期3天的展会共吸引了来自世界各地的参观商1.7289万人次。该展会于2013年的年初通过全球892家国际展商、2万多电力系统专业人员的投票决定2014年展会的举办地为德国科隆。德国市场将会吸引更多的展商参展,2014年展会将会有更大的成功,84%的展商于2013年展会现场预定了2014年展会的展位。

德国处于欧洲中部,道路便利,商品可以顺利到达西欧、东欧市场。德国的博览会举世闻名,几乎每个大城市都有展览中心,其展会在世界上有较大的影响。对于希望开拓德国市场的中国企业来讲,博览会扮演着至关重要的角色。贸易博览会是最有效的介绍新产品、新技术的媒介。参展企业可以利用德国博览会开发市场,了解他们的世界性竞争对手正在做什么,了解自己的产品有什么优缺点,竞争力有多强。德国的博览会是开拓德国市场、寻找商贸良机平台。(毛雯)

微话题

谁来解救中国会展人才问题

会唐网V:会展核心人才包括会展策划和会展高级运营管理等人才,他们在行业中层次最高,专业性最强。然而,我国会展人才培养存在的问题仍比较突出,具体表现为会展人才认识的模糊、会展人才供需的错位、会展人才结构的失衡以及会展师资力量欠缺等。

马尔代夫魏玮V:什么样的会展从业者能称得上为会展人才,什么样的教育能培养出符合时代需求的会展人才?这是展览界和教育界多年来一直研究探讨的话题。事实上,人才问题已成为制约中国会展业发展的瓶颈,庞大的市场需求和人才匮乏现状之间的落差,使得培养高素质的会展专业人才问题越来越受到各方重视。