会展组织与策划

主讲：蓝 星 副教授
上海对外贸易学院

如何担任开幕式翻译工作

请大家先看我几张工作照

2004自动化展**VIP**室

1996年上海通信展

1996年上海通信展

1990年建材展

1995法国精品博览会

1997年香港周恩来生平事迹展

如何担任开幕式翻译工作

- 基本资料准备：
  1。开幕式程序安排
  2。VIP名单
  3。主持稿
  4。发言稿
  5。翻译稿
  6。展览会基本情况、主要数据

9

如何担任开幕式翻译工作

- 开幕式翻译的主要任务：
  翻译主持稿
  翻译发言稿
  担任VIP休息室接待和翻译
  引导VIP尤其是国外嘉宾到开幕台
  为主持人或/和发言人作翻译
  陪同VIP参观团参观并翻译
  开幕晚宴翻译

10

如何担任开幕式翻译工作

- 技巧和要点：
  尽可能完整收集展览会基本资料
  用于翻译、情况介绍、应急翻译
  与主持人和发言人事先沟通
  主持内容更新：上台嘉宾变动、主持词变动、翻译段落、节奏控制
  熟读主持翻译稿，适量掌握常用行业词语
  随身带名片，统一放置，不要与客人名片混放

11

如何担任开幕式翻译工作

随身多备一份中文主持稿和领导发言稿
站在外侧话筒
主持人和发言人让位时，你也应侧退一步
朗读连贯，段落处语气加重稍慢

12

如何担任开幕式翻译工作

- 个人素质要求：
  男士着正装、女士着职业装
  面带微笑、不时抬头扫视全场
  声音响亮清晰、带有愉悦
  该鼓掌时，应主动响应或带领

13

如何担任开幕式翻译工作

时间允许，应在介绍完一位嘉宾后伸手示意并迎面微笑
有良好的口译基础，以应即时翻译之需
应变不慌，沉着应对

14

15

1995年制药展开幕酒会

Food & Hotel’95

17

2006年自动化展

2005年粉体散装工业展晚宴

19

20

六. 服务供应商的合作和管理

1。场馆租订

原则：

1）规模

2）时间

3）交通

4）租金

21

与展馆方的合作和协调

- 出入口保安
- 加班
- 展商进馆和清馆时间
- 空调使用
- 用气、水、网；

22

服务供应商的合作和管理

2。搭建公司选定

- 招标
- 公司资历和经验
- 长期合作
- 价格
- 服务：前期、现场

23

国际级搭建公司提供的服务

这样的简单的设计可能国内公司是不会为你出图的

1

2

与主场搭建商的合作和协调

- 主场搭建商主要工作：
  - ✓展台搭建、改建
  - ✓展馆总体装饰和布置
  - ✓楣板刻字、改字
  - ✓展具家具租赁
  - ✓接电源、接气
  - ✓展道具清洁等服务

25

主场搭建商与主/承办协议

请记住这些主要条款

与主场搭建商的合作和协调

1）搭建优先顺序：

- ❖ 展商报到处
- ❖ 主/承办单位办公室
- ❖ 光地位置划线
- ❖ 国外/集体展团划线和搭建
- ❖ 标摊

27

与主场搭建商的合作和协调

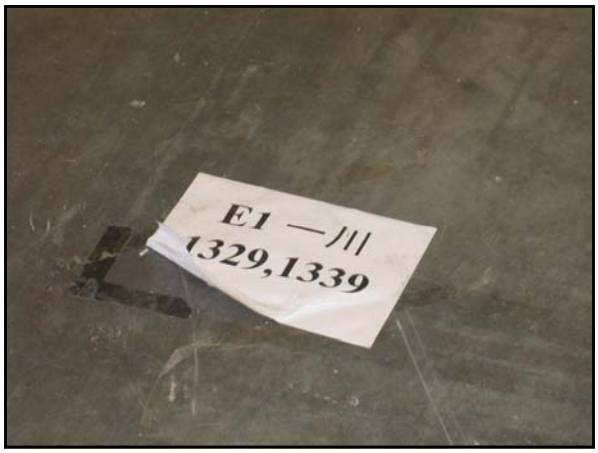
2）展商服务处：

- 将主/承办单位、搭建、展运、旅游会务等安排在一起；
- 各服务单位须配备至少一人定岗，接受查询业务和临时业务；
- 主/承办单位须配备一部搭建公司的对讲机，便于及时联系；

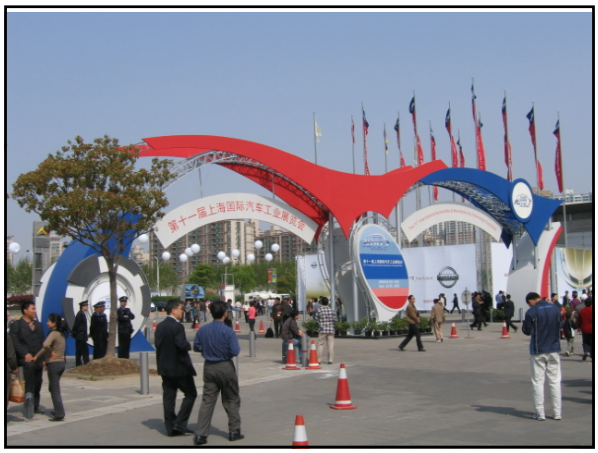
28

总场布置

请说出不同的功能和意义

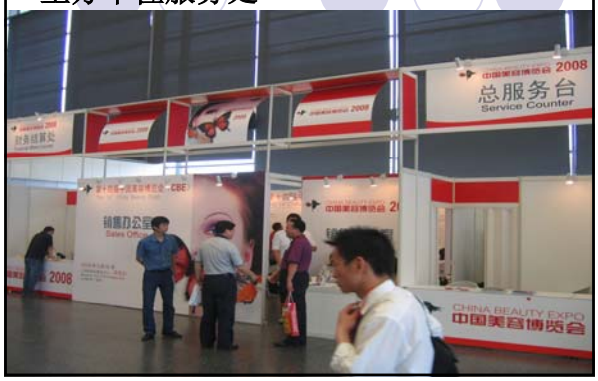


34



总场信息牌

主办单位服务处

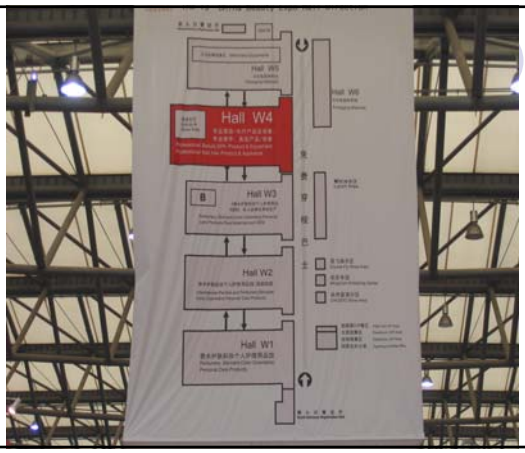


入口处

展商名单及所在馆

分馆展商名单

41



六、服务供应商的合作和管理

3。展运公司选定

- 招标
- 公司资历和经验
- 长期合作
- 价格
- 服务：前期、现场

46

与展运商的合作和协调

- 展运指定商主要工作：
  - 为展商提供报关
  - 短期仓储
  - 展品运到展台、开箱、清点物品
  - 空箱堆放
  - 紧急报关
  - 现场小件展品搬运
  - 展品出门证明
  - 展品保税暂存、回运等服务；

47

请大家参阅实例

展运手册

服务供应商的合作和管理

4。旅游会务接待公司

- 住宿预定
- 机票预定
- 机场接送
- 网上展览推广
- 各国网络推广服务

49

服务供应商的合作和管理

5。专业观众信息服务公司

- 观众登录 打印胸卡
- 门禁扫描
- 提交当日观众流量数据
- 输入观众信息
- 统计、分析观众信息
- 提交完整统计分析报告

50

七. 观众组织--- 展览会成功的关键（展前5个月---开幕）

- 重要性：

  专业观众是展览会的生命线

- 难点：

  同类展多，质量参差不齐

  对行业不熟悉，达不到目标

  展览会缺乏亮点

  宣传推广手段贫乏

51

观众组织

- a. 产业链分析
- b. 邀请渠道
- c. 参展商客户
- d. 参观资料
- e. 重要观众电话确认
- f. 新闻发布会
- g. 观众登录、统计、分析

52

观众组织

a. 产业链分析：

- 本行业企业厂家：未参展公司
- 本行业上游：设备、原材料供应商
- 本行业下游：相关应用行业、加工商、批发商、零售商等
- 相关科研单位、技术开发、采购等
- 相关专业媒体、期刊杂志

53

观众组织

b. 邀请渠道：

- 直邮：行业名录、会刊、网上资源、历届展数据库
- 专业媒体：专业期刊、网站广告、新闻报道
- 行业组织
- 行业会议、展览

54

观众组织

- 形式：
- 参观券
- 展前预览
- 网上登记
- 参观团组
- 杂志夹票
- 同类展览会发票

55

观众组织

c. 参展商客户

- 寄发参观券
- 免费晚宴请柬
- 提供展览会标志的贴纸

56

观众组织

d. 参观资料：

- 参观券
- 请柬
- 展前预览
- 会议日程通知
- VIP观众登记表

内容：展览亮点、主要展商、产品介绍、提供服务、会议内容、目的地介绍等

57

观众组织

- 策划各种实用有效的现场活动：
  - 行业会议、培训班、见面会
  - 免费试用、优惠活动
  - 专业观众特享待遇
  - 商业配对服务
  - 赞助公司抽奖活动
  - 。。。。。。

58

想不想看实例？

International Visitor Guide

Thanks for your attention!

Q & A?