

4月17日,旅游学院20级会展经济与管理专业举办了主题为“长走常思”的小咖进课堂云上教学分享会。本次云课堂邀请了10级会展经济与管理专业毕业生熊韬学长作为主讲嘉宾。熊韬学长自2014年毕业后一直从事展览相关工作,有过自主创业的经历,现为北京蛋黄科技有限公司会展经理,他围绕工作经验心得,对会展行业的认知以及对未来会展人的建议等方面进行了全面探讨。

一、工作经历

熊韬学长结合他近10年的会展工作经验,从毕业后在德纳展览工作,配合市场部对展会进行推广,展会现场负责把控,再到带领团队创业,凡事亲力亲为,负责展位招商、合作、赞助、活动的具体联络,对接工作及客户维护工作,推动并策划了首届“西部(重庆)宠物展”的举办。他强调了对C端客户要有清晰的认识,进行精准投放,对数据回收并分析。其次掌握展位图设计、VI设计以及对外宣传能力。现今他作为蛋黄科技的会展经理,负责方案策划、资源导入、各种对接、推动执行项目等,2021年圆满执行了两场全国性的“以会代展”的产业论坛,而且其带领的团队在年终获得了公司的“鸿鹄奖”。



二、八年来对展览行业的认知

熊韬学长通过这些年创业和工作经历不断提升了专业认知:从简单的行业链到宏观格局，并作了以下四点说明：

1、国内市场繁荣，国际资本疯狂布局，如英富曼、博文、励展、慕尼黑、法兰克福等相继进入中国市场，收购成熟的展会，形成一定的垄断。

2、国内巨头抢占山头，“寡头”逐渐形成——一线城市品牌大展复制扩张，抢占次级市场先机。如华巨臣茶博会系列展、华夏家博会；亚宠收购成都宠物展股份、亚展和京宠互相攻占对方大本营、深圳宠物展趁机扩张杭州等。学长告诫同学们不能觉得“大树底下好乘凉”，更要清楚认识到大树底下也有可能寸草不生。

3、资源主体跨界下场，行业媒体下场和龙头企业入局带来行业新势力，有许多产业链条布局会展业等。

4、地方政府、协会等积极主办，打造“会展城市”。地方政府通过财务、政策等优势或者扶持，积极打造特色展会，吸引企业、

资金、技术、人才落地，同时做好城市宣传；协会利用上下游资源，举办展会。

三、会展人的职业素养

1、外向活泼：展览行业是具有充分对接的外向型职业，所以要求从业者肯定是积极、外向、活泼、善交的人。

2、好学专业：展览行业人才不仅要学习和掌握会展专业知识，更要具备良好的学习能力，能根据展览题材自我进行持续的学习与深耕，才能让对接的企业、协会、政府等把你作为产业人看待，而不仅仅是会务供应商对待；对客户而言，他们基础需求是服务，但是核心需求是价值。

3、团队协作：展览行业是资源汇集、互相协作的行业，没有太多的个人英雄主义，需要的是认可你的团队，积极协作，及时反馈，共克时艰。

四、前辈感想分享

1、起点可以不够高，但目标一定要远，一定得往高处走。

2、用学习的心态去完成手中的每一份工作。

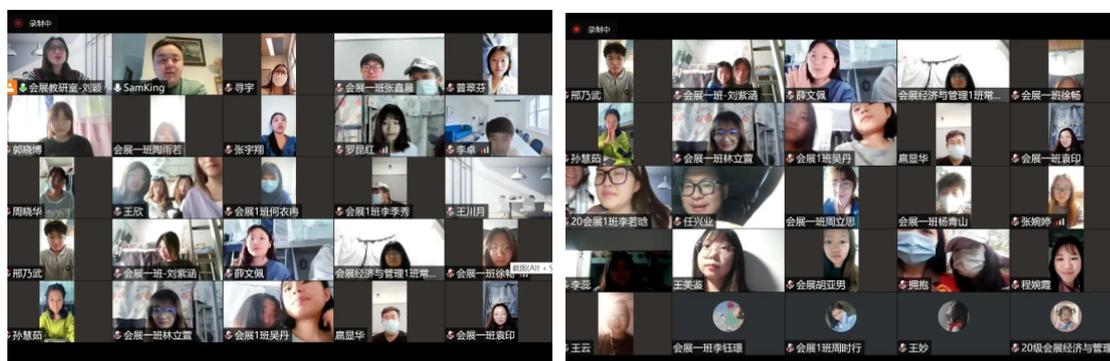
3、做一份工作除了薪资，一定还要获得其他东西，积累资源，这才是最后真正的核心竞争力。

五、提问交流环节

同学们争先恐后地提问，谈论了有关实习城市的选择，职业对英语技能的要求，如何看待考研与就业以及针对疫情对行业的影响等问题。熊韬学长一一耐心讲解，建议同学们不断学习专业知识并总结归

纳，对行业要笃定和热爱，有付出就会有收获。站的越高，需要的能力也就越多；抗压能力、学习能力、团队协作能力、随机应变能力在工作中是十分重要的，面对疫情的影响，要不断寻找新的突破点，对行业未来要有信心。

最后刘颖老师感谢熊韬学长真诚且精彩的演讲，并作了三点总结：熊韬学长本次交流首先做到了“大”信息集聚输出，第二做到了“会”行业全景，最后引领同学们一起“展”职业格局。



熊韬学长突出的工作业绩和精彩的经验分享以及细致耐心的回答，极大地激发了同学们对将来从事会展相关工作的自信和热情，加深了学生对国内会展市场、专业理论知识的理解，开拓了眼界，增强了感性认识，获取了丰富的实战经验，为学生今后的专业学习指明了方向，提高了专业认同感和自豪感，取得了超出预期的良好效果。