

# 中机国际三五规划大家谈 第三季

导语

“三五规划大家谈”第三季向西麦克展览公司部分同事征文。他们怀着一腔热忱,用实践中获得的真知对中机国际的发展提出宝贵意见,并从推进海外展览项目发展和创建自主品牌展会等方面提出希冀与畅想。

## 优化内外资源配置 落实品牌战略

中机国际“三五”规划为公司未来五年的发展做了明确的方向指引。我认为落实“三五”规划的重点任务之一,是公司品牌与项目品牌紧密结合,深化“品牌工程”。

以广交会为例,广交会历经60年改革创新,是中国外贸的晴雨表和风向标,是中国对外开放的窗口、缩影和标志。国机集团作为中央企业交易团的分团之一,有着中央企业的背景、行业龙头的地位,中机国际的品牌要怎么在这样的背景下发扬,是我们亟待挖掘研究的问题。目前我们对广交会平台的重视和利用还有差距,集团内部的协同发展是资源的整合,更是品牌强大的重要支撑。基于此,建议充分利用广交会平台,以获取最大的社会效益和经济效益。 吴楚鹏

## 握紧拳头,到“一带一路”沿线国家去办展

为积极践行中机国际“三五”规划,我们可以依托展联“一带一路”工作委员会的平台,与其他办展机构一起交流合作,抱团同走“一带一路”,号召在各行各业具有较大影响力和协调能力的组织合力共赢,在加强中机国际内部协作的同时,与外部整合资源,实现优势互补,前往“一带一路”沿线国家,联合举办一些中国会展企业主导的,形成上下游产业链的专业展会。 杨明

## 创建自办展势在必行

未来西麦克展览公司迫切需要开发创建自己的展览,即自办展。这不是为了丰富业务种类、完善产业链式的坐而论道,而是严酷的现实所逼。

在这个过程中需要解决以下问题:一是多做计划,确保落地;二是要摆正心态,在落后的情况下稳住阵脚,坚定地走自己的路;三是要学会说不。对机会和项目一定要有判断和选择,要学会对人情项目和发展前景不大不明的项目说不;四是要有“拿来主义”精神。要勇敢承认自己在自办展业务上是后来者,要有不耻下问于领先者的精神。 易柏水

## 改善全球贸易途径,推动工业企业向全球发展 创建并强化展会的O2O2O服务

O2O2O(Online to Offline to online)来源于美国,是指线下的商务机会与互联网结合,让互联网成为线下交易的平台,通过平台进行贸易成交。线下和线上展览的结合将成为未来展览服务商使用的商业服务重要渠道。通过深入行业,深挖客户需求,为客户提供一揽子平台贸易服务方

式,搭建大数据做到贸易精准匹配,增强客户粘性,为公司发展创造更多利润。

近五年,我希望通过整合资源帮助公司在海外贸易服务方面做以下工作:建立大数据平台,发布客户需求;通过数据配对,进行买家对接;建立完善贸易服务体系,形成独特的竞争优势。 赵睿

## 转型升级谋发展 尽心工作创未来

立足本人在西麦克展览公司的实际工作,结合公司的发展规划,我将在创新业务领域、完善展后服务、细化工作流程三方面付出更多努力,即在基础设施领域创立公司品牌展会;完善展后服务,落实展后评估、数据归集分析、跟踪推进等多项工作;细化并完善组展、办展及展会同期活动的工作流程。

让我们每一个中机国际人同心协力,践行“责任、创新、协同”的核心价值观,做好本职工作,创新工作思路和方式,撸起袖子加油干,为公司转型升级跨越发展而奋斗! 史苑

## 积极贯彻中机国际“三五”规划 自办展发展战略

为积极贯彻中机国际“三五”规划中提出的坚持有质量增长的发展理念,勇于创新、加强协同,力争实现“五年再造一个新中机国际”的目标,西麦克展览公司于6月21日召开了公司管理层例会。会议对自办展从前期市场调研到合作单位确立,再到展前筹备以及自办展品牌长期推广等明确了方向:以国家战略为根基,以市场发展为导向,深刻剖析自办展可能选取的国家及地区,建议以“一带一路”沿线国家为突破口,寻找适合西麦克展览公司现有资源的国家和地区举办展会;与意向办展的国家和地区就现有的展会品牌相互融合,寻求合理合适的展会主题,互取所长;对客商邀请及展前展后宣传推广工作等加大探索力度,提高自我办展能力。 吴丹

## 践行“三五”规划, 提升海外自主品牌推广专业性

未来我们将重点围绕以下两个方面来提升海外车企自主品牌推广的专业性:深度了解企业的需求及产品的特性,量身打造符合企业现状的海外品牌推广方案;进一步提升团队的综合能力,转变思维、不断创新,以满足客户不断变化的需求。

我们将坚定不移地践行《中机国际2016-2020年发展规划》,通过内部资源协同,不断创新思维,开拓出一条专业的、独一无二的自主品牌海外发展新模式。 刘永博

## 中机国际“三五”规划之我见

读中机国际“三五”规划后,我有些感触提出以供思辨:人才的广度、梯度、高度决定了公司未来发展的速度和质量,三度缺一不可;公司战略的提出与落地。公司要有指挥部,凡事不预不立。今天的中国已经有一批企业引领潮流走在世界前列,“一带一路”更是在全球经济危机的形势下实现战略突围。我辈展览专业人员,立足于国机旗下,当思代表国家创展风潮,以市场之势催动展览之名,与欧美先进展览集团合力同行。

纪效伟

## 立足本职工作浅谈能力提升计划

通过仔细研读《中机国际2016-2020年发展规划》,结合自身工作,我将谈谈未来的工作计划。一是增强责任心,提高执行力。作为职能部门员工,特别是财务部门员工,要有高度的责任心,维护公司的整体利益,遵守各项法律法规;二是不断学习,将所学运用到日常工作当中。从业务能力、创新能力、沟通能力、协调能力、领悟能力、执行能力六方面提高综合素质,提升自身能力;三是加强业财结合,更好服务一线。 李菁

## 借助整合东风,发挥协同效应

在公司领导及有关部门的支持下,通过统一制度、规范作业、梳理流程、完善手续等落地举措,立足业务实际,促进管理协同和管理复用,提升管理效能,转变管理风格,为助推中机国际更快地抓住瞬息万变的市场机会、集中力量办大事贡献一份力量。我们会按照统一规划和既定目标,实现集约式发展,探寻新思路,找到新办法,闯出新路子,为资源重组激发新活力,有效提升资源利用率和业务协同力,助力中机国际成为国内领先、国际知名,以现代会展服务和国际贸易为主体的综合性展览贸易服务商。 郝建新

## 加强财务管理, 紧紧围绕总公司的发展方向

《中机国际2016-2020年发展规划》使西麦克展览公司对财务工作提出更高要求:一是对财务人员进行继续教育,了解新准则框架体系,掌握和领会新准则要点和精髓;二是按照中机国际的财务要求,结合西麦克展览公司的实际情况制订和完善财务规章制度;三是按照中机国际的财务要求进行帐务处理和财务相关报表、表格的编制;四是加强规范资金管理,加强内部控制,做好日常核算。 刘凤英