# 参观玩具展览会感想

来源：网络 作者：静水流深 更新时间：2024-09-03

*第一篇：参观玩具展览会感想参观\*\*\*\*\*玩具展览的感想2024-4-8，我们一行6人参观了广州玩具展，展览分为4个展区。李经理说，这些展览很大一部分都是广东澄海比较大的企业来参展，他们所代表的展览产品和意识构想代表的就是澄海的所面对的国内...*

**第一篇：参观玩具展览会感想**

参观\*\*\*\*\*玩具展览的感想

2024-4-8，我们一行6人参观了广州玩具展，展览分为4个展区。李经理说，这些展览很大一部分都是广东澄海比较大的企业来参展，他们所代表的展览产品和意识构想代表的就是澄海的所面对的国内客户。从产品的精致程度到服务的专业程度，从主题内容到包装设计，从概念营销到主体定位所面对的客人都是国内的消费者。所听到的服务人员最多的一句话就是：你们走哪个渠道？ 然后根据你的回答来提供服务和介绍产品。从另一个方面讲，他们的销售主要面对的是商超客户和批发商客人，这样才能符合走量的问题。

在一路参观，一路比较中，通过我们和他们的对比，我们应该在以下方面提高竞争力。

1.产品诉求，展览会是一个商家云集的地方，不乏比你更好的产品和更高质量品质的商家。客户也一样，各种市场渠道的客户都会在这里浏览产品和寻找合作伙伴，你需要用什么样的产品招揽客人驻足，需要用什么样的对白来倾诉你的销售主张，需要用什么样的服务让客人感觉到你们是这个细分领域的领头羊，只有领头羊的产品，第一名的产品才是有创新，才质量，有市场的保证。在这么多的产品中，看到最多的就是车子，枪，儿童车，发光发声的产品，要想在这个包围圈里突围，必须要在一个方面作到做好。做到最专业。才能让客人觉得，在所有的这些产品里面，有一个商家和其他的不一样。

以后我们的展览，在没有做到最大和最全之前，必须展览的是某一个领域的最专，然后再跟客人讲，我还有其他的产品方面可以涉及。就跟老子讲的一样，什么都精通，往往一个方面都不精通。这个诉求我们必须做到，我们在搪胶产品方面，我们的产品质感，开发细节，生产流程，和服务专业程度是最强的。一个细分市场的最强，往往就跟针头一样，具有开拓性的作用。

2.产品包装，产品包装是我们必须要重大提升的一个方向，没有包装，就跟裸露的东西一样，没有销售灵魂，没有卖相。人们在购买产品的时候，首先是通过包装是否精美，包装的介绍是否符合他的要求，才定决心是否购买。看了这么多的展览，无疑他们的每个产品都有包装，有包装才能卖，如果是渠道客人和批发客人，他们所需要的是直接可以购买的产品，可以直接转手批发和销售的产品。这样对他们是最为有利的。

我们现在一直在朝这个方面去发展，但是开发的力度不够。我们一直做习惯了OEM，有了销售自然有包装。有些客人提供图纸，提供包装，我们不用担心，更有些产品是简单包装，胶袋上移印几个字而已。这种产品就算做的再精美，不具有卖相。客人的关注度不够。就不会停下脚步来和你谈事情。产品有了自己的包装。客人会觉得，这个厂家提供的是一条龙的服务，从产品设计到产品销售都有比较独特的地方，这样和客人讲解起来，不用过多的介绍，就只是聆听客人的购买意愿就可以了。

3.渠道建设，代表全国玩具制造业的广州举办的展览的客户群是面对的批发商和商超客人。说明了制造商的注意力已经转向了，而且走在了前面。我们会认为，OEM代表的是好利润，只要有单作就不用愁，其实，别人给单是靠天吃饭，自己开发出来，生产什么产品有充分的自主权。OEM 采购商是采购产品分配销售，国内的采购商也是统一采购，再分配给自己渠道内销售。道理是一样的。中国人的消费意思在逐渐增强。购买习惯也在紧跟欧美潮流，玩具业也一样。我们需要快速的通过品牌来销售自己的产品，培养客户对我们自有品牌的认知，从认知到熟知，然后到认同。全国30多个省份，每个省都是比一个欧洲的小国家大。随着逐渐提升的消费水平，走自我营销的路将会很宽广。

4.网络渠道的终端打造，现在是的网民不在是只是局限在QQ阶段的网民。而是具有比较有知识水平的一些人，他们在购买行为上都是比较特立独行的。他们的消费观点都是通过图片来加强自己的感官和购买欲望，是通过论坛，BBS，博客，微博来跟风销售的。所以在这个方面，我们需要加强来诉求我们的产品的品质和跟进欧美

潮流的一面。让他们从欧美潮流者两个字自觉联想到高品质和抢手货，有面子。我们不应该用我们的观念来促进消费者认同，我们应该站在他们的立场上想问题，我们做终端，客人是90后00 后，我们作为产品开发者和制造者我们也必须是90后和00 后。

5.产品线的丰富，公司里，谈得最多的是鸭子，昨天看了一德路的销售摆放，我自己都吓了一跳，我们只是在10\*10 的鸭子这一款鸭子身上做了文章，其他款呢。都是空白，诚然，10\*10 这款鸭子比较经典。但是让客人在外形上没有选择余地，我们把10\*10 这一款鸭子的开发经验，转移到多个款式上面去。或者在大中小3款上面做文章。我们有了奥产这个客人欧美潮流鸭子的开发者和老师。我们自有产品的开发速度应该是紧跟潮流和发散这种潮流。

所以，我们建议在10\*10 这个产品上，在开发8 CM和 6 CM 这个 款式。都用光模开发，所印刷的图案和花色在我们的钢板花色上找。形成价格区间和价格优势。扩大我们的销售群和影响力。

在产品鸭子形象上，多做几款，奥产的鸭子脖子向右。我们自有产品的鸭子可以向左。还有网络上比较熟悉的几款。首先，这样做的目的是利于增加客人的购买意愿，利于抢单，也利于自我推销，国内销售或者代理，不至于在一个外观上打转。

**第二篇：浦东玩具展览会观后感**

浦东玩具展览会观后感

我第一次去浦东博览中心这个地方参加玩具展览会，看到许多国外知名品牌的玩具感触不小。曾经在上海玩具业和玩具市场上举足轻重的风光不再，除了个别企业还能看的过去点外，上海玩具产业的风光已经不在！

相对于上海玩具产品的质量品质差、创意少外观普通外，国外品牌的玩具十分逼真，像是玩具，也可以作为工艺品，观赏性和实用性创意性都很高。上海玩具与国外品牌玩具相比缺少核心竞争力。

核心竞争力有多种要素，独创性是第一位的。玩具产品雷同、产业雷同造成玩具业千军万马挤独木桥，恶拼价格，结果直接导致玩具产品做工质量粗糙、外观创意不丰富、实用性差等诸多问题。

相信每个家长都不会愿意接受没有创意没有实用性而且做工质量粗糙的玩具产品给自己的孩子玩，真心希望毒奶粉\*\*不要发生于玩具业。

希望上海玩具业能利用市场信息和专业人才资源，优势互补，多搞些产品设计、产品研发、产品包装、产品推广。不过，从现实的情况看，无论在展馆中，还是在市场上，目前还很少能够找到令人眼睛一亮的上海玩具。

上海的展览虽然很热闹，但创新成果少之又少，这不能不令人倍感遗憾！

**第三篇：公益玩具展览会总结**

公益玩具展览会总结

一、本届展览会基本情况

2024年12月18日，以“和谐邻里，童心童忆”为主题的公益玩具展览会在丽江花园渔人码头后广场胜利落下帷幕。此次参展展位达12个，参加的观众达300组家庭以上。

二、前期准备

从9月下旬会展策划老师布置这个作业开始，全班分成几个小组，分别设计活动方案和写策划书，最后经过全班投票，选择办一个公益性质的玩具展。在结合其它小组的策划书可取之处，形成这个最终版本——2024年丽江花园“和谐邻里，童心童忆”公益玩具展览会。然后，全班分为筹备组、物资组、财务组和搬运组等几个小组，分头完成各自的任务。12月16日，全班分为上下午两个组去南浦岛丽江花园附近派发传单，进行办展前的宣传。12月17日下午，物资组开始清点物资，进行分类打包，搬运组开始将帐篷和桌椅等物资进行清点。办展当天，搬运组早上6点就开始物资的搬运，6点半全班在学校正门集合一起坐车去南浦岛。到达之后，开始搭帐篷、搬桌椅，各展位组员分别进行展位的搭建和设计。

三、展会的成就

在现场，小朋友们玩得很开心，家长参与度也挺高的，参与人数超出预期。有个信息时报的记者有兴趣报道这场展览会。有个文化传播公司觉得我们这个展览会很有意义，想和我们合作

四、展会需完善之处

整体上，此次展览会还算是成功的，这和我们整个班的努力和大家的充分准备密不可分，但是展会的一些细节上还是有小小的遗憾。下面针对整个展会过程中存在的一些问题，谈一谈我的想法和建议。

（一）主题不明确

入口处应设置一个展板，介绍展会的办展目标、主办单位等一些基本信息，最好有一些工作人员进行引导，让观众明确展会的内容和目的。

（二）展位设计方面需改进。

目前的展位设计跟学校社团平时摆摊没多大区别，没有体现出我们专业的优势。当然，也有可能是资金方面所限制。展位设计方面在不增加成本的情况下我们更需要创新，展位设计不仅要大气直观，有新意，还要突显出主题。如果我们是以某活动为主题，那就要配合活动来进行重点设计。

（三）人员着装

办展工作人员统一服装（比如校服或者班服），有助于树立学院及学校良好的精神风貌，也可以打消社区居民的一些疑虑和放下戒备心，便于更好地宣传与推广这次展会。关于这一点我深有感触，不管是前期的还是当天的宣传，都被误以为是推销的，吃了不少闭门羹。现在的诈骗案件频发，社区居民都有很强的戒备心。耐心听完宣传的，大多数都表示很有兴趣，会抽空带孩子一起参加。可见，如果让居民一眼就能识别我们的学生身份，会让宣传过程更加轻松，效果也会更好。

（四）前期宣传不足，过于仓促

在办展前几天，可以在社区一些显眼和人流密集的地方张贴一些海报。如果可能的话，也可以利用小区物业现有的微信公众号推送几篇文章，加强宣传。

（五）撤展工作

首先宣传单上没有明确展览结束时间，我们现场宣传的时候口头说大概下午6点结束。现场出现少数小孩和家长到达时，展览已经结束，未能参观和及时兑换奖品。还有就是车辆安排不是很周到，收拾好物资后，大家支撑着疲惫的身体等了一个小时左右车才来。

（六）后期回顾

展览会结束之后，没有将现场的照片进行编辑整理，全面回顾本次展会活动。可以在学院官网展示一些现场图片和撰写一些新闻稿，简单地报道一下本次活动，扩大在学院的影响力。也没有及时收集观众的意见和建议，可以在现场让家长做个简单的小问卷或者随机采访一下，以便更好地总结与改进。

五、结束语

通过这次展览，我学到了很多。首先是理论付诸实践这个过程，让我对理论有了更深入的理解，有了更明确的学习目标，让我的知识得到了检验和延伸，感受到了实践的快乐。第二是感受到团队和合作的重要性，我们这次展览的成功开展是我们整个班级精诚合作的结果，离开任何一个人都不能圆满完成。另外在合作中我学会了倾听、理解、包容，促进了自我素质的提高。第三是这次展览为我今后进入会展行业打下了基础。在展览的实施过程中，有很多同学的表现可圈可点，我看到别人为了这个共同的项目所付出的努力和心血，除了借此机会向他们学习外，我也认识到了自身的不足之处以及改进的方向，促进了个人的成长。

最后，感谢学院给我们这次实际操作的机会，从理论和操作这两方面考察了我们所学的知识，为我们今后的学习和工作做了铺垫。虽然这次展览会很小型，但让我们对会展的策划、宣传和实施等过程有了一个大致的了解，使我受益匪浅。我们要学习的还有很多，要接触的还有很多，以后的路还很漫长，我相信我们会更加努力的。

**第四篇：展览会参观邀请函**

尊敬的\_展会负责人\_：

我们诚意邀请您参观将于\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日在\_\_\_\_交易会\_\_\_\_展馆\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_馆隆重举行的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_市场展览会，预计展览规模将达到50000平方米，成为 市场相关企业树立品牌，相互交流，开拓海内外市场的重要平台。

备受瞩目的年市场展览会将比上一届届展览会规模更大，专业性、国际性更强，亮点更多，活动更为精彩纷呈，为您提供更多学习交流机会和无限商机。方便专业买家，划分五大展区：

1.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

2.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

3.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

4.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

5.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

亮点纷呈：

●\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

●\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

●\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

组织单位：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

相信年市场及零部件展览会一定会让您满载而归，切勿错过行业人士年在的这一盛大聚会!

客服专员：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

工作手机：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

E-mail:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司

网址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**第五篇：幼儿园大班教案：玩具展览会**

【活动目标】

1、通过开玩具展览会，让幼儿将自己的玩具带给大家玩，从中感到快乐。

2、让幼儿懂得玩别人的玩具要得到别人的同意。

【活动准备】每人带一件玩具。

【活动过程】

一、介绍个人的玩具

1、今天我们来开一个玩具展览会，大家先介绍自己带来的玩具。

2、老师先介绍自己带来的玩具：我带来的玩具是绿色的，是一辆直升飞机。

3、幼儿介绍自己带来的玩具名称。

4、介绍几种玩具的玩法。

小结：今天我们的玩具展览会上都是小朋友们心爱的宝贝，品种真多呀。

二、如何玩玩具

1、情景表演一：

老师和一名幼儿一个扮红红，一个扮兰兰。红红想玩兰兰的玩具，不和兰兰商量，伸手就抢兰兰的玩具，兰兰不肯给。

2、情景表演二：

红红：请你把玩具给我玩玩好吗？兰兰：好的，请你把玩具也给我玩玩好吗？红红：好的。

3、你喜欢哪个表演中的做法？为什么？

小结：要玩别人的玩具先要有礼貌的向别人借，同意了才能拿，并说谢谢。当我们玩别人的玩具时，一定要保护得好好的，玩好后将玩具完好地还给玩具的主人。

三、相互交换玩玩具

1、幼儿之间交换玩玩具。

2、你们每人带来几件玩具？你玩到了几件玩具？你怎么能玩到这么多玩具呢？

小结：有了玩具交换玩是很高兴的，以后还要把自己的玩具带给大家玩。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找