

运营管理要点 会展运营管理课程心得体会 (优质5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

运营管理要点篇一

会展运营管理是一个有趣且充满挑战的学科，通过参加相应的课程，我对会展运营管理有了更深刻的理解。在这门课程中，我学到了很多实用的知识和技能，并且在实践中得到了巩固和拓展。以下是我的课程心得体会。

首先，课程的第一部分是会展运营管理的基础知识。在这一部分中，我们学习了会展行业的历史和发展趋势，并且对会展的定义、分类和主要参与者有了更清晰的认识。我们还学习了会展策划和执行的基本步骤，包括目标设定、场馆选择、预算控制等。这些基础知识的学习让我对会展运营管理产生了浓厚的兴趣，并为后续的学习和实践打下了坚实的基础。

其次，课程的第二部分是实践案例分析。通过分析真实的会展案例，我们可以将课堂学习的知识与实际情况相结合。在分析案例的过程中，我学会了如何确定目标群体，如何选择合适的场地和时间，以及如何妥善安排展台布置和活动策划等。通过与小组成员的讨论和老师的指导，我在实践中理解和应用了会展运营管理的核心概念和技巧。

接下来，课程的第三部分是团队项目。在这个项目中，我们小组成员需要根据老师的要求，策划和执行一个小型会展活动。这个项目的设计非常贴近实际工作，我们需要考虑场馆选择、展台布置、协调各团队合作等问题。通过这个项目，

我不仅学会了如何在一个团队合作的环境中工作，还学会了如何与供应商和参展企业进行有效的沟通和协商。这个项目的完成让我对会展运营管理的流程和技巧有了更全面的认识。

最后，课程的第四部分是专业素养的培养。在这一部分中，我们学习了会展行业的职业道德和素养要求。我们了解到作为一个会展运营管理人员，要具备良好的沟通能力、组织能力和危机应对能力，同时要保持积极的职业态度和专业精神。通过学习这些专业素养，我意识到成功的会展运营管理不仅仅是技术和经验的积累，更需要具备一种积极的心态和正确的职业观念。

总结起来，参加会展运营管理课程给我带来了丰富的知识和经验。通过学习和实践，我不仅扩展了对会展运营管理的认识和理解，还培养了团队合作能力和专业素养。我相信这些学习和体验对我的个人发展和事业规划有着重要的影响，并且我将继续努力，不断提升自己在会展运营管理领域的能力和水平。

运营管理要点篇二

博物馆免费开放后，给人们带来了诸多便利，但与此同时，也引发了许多问题。如何有效解决这些问题，促进博物馆运用管理工作效果得以提升，则成为了相关人员需要重点思考的问题。文章立足于博物馆运用管理现状，重点分析了博物馆免费开放后的管理问题。

博物馆；免费开放；运营管理；必要性

当免费开放博物馆这一举措正式被实施之后，很多人都开始参观博物馆。然而随着不断增加的参观者，这给博物馆带来了许多问题，如：安全问题、保护文物的问题等。这些问题的出现让博物馆开始思考如何管理博物馆，如何保护好博物馆中的每一件展品。

博物馆中的每一件展品背后都隐藏着丰富的文化，其可以将我国的社会文明展现出来。在每一座城市都有相应的博物馆，但是去博物馆参观的人是少之甚少。为什么参观博物馆的人那么少呢？究其原因在于博物馆的门票较高，人们不愿意将钱花在参观博物馆上。通过免费开放博物馆，可以吸引很多人的眼球，更好的满足大众的文化需求。

（一）多样化的观众结构。当免费开放博物馆之后，越来越多的人开始愿意参观博物馆。在以前由于参观博物馆需要收取门票，因此参观博物馆的群体往往是旅游群体、学校群体。然而当免费开放博物馆之后，观众结构开始向着多元化的方向发展。随着参观者数量的不断增多，难免会出现乱扔垃圾、破坏展品等现象。同时参观者数量的增多也会导致博物馆内的二氧化碳增多，从而对展览室的温度造成了一定的影响，最终影响到展览室的书画。

（二）博物馆缺少运营资金。当免费开放博物馆之后，博物馆面临着一个非常严峻的问题，即：资金问题。免费开放博物馆这一措施降低了博物馆的门票收入，同时还增加了博物馆的运营成本。从硬件设施上来讲，我国博物馆的发展还不够成熟，不断增多的参观者会增加保护博物馆文物的难度。通常情况下，每个博物馆要专门设置讲解员、清洁员等，以此来保护博物馆的文物。再加上博物馆还要为参观者设置一些歇脚的设施，这无形之中就增加了博物馆的运营成本。

（三）博物馆缺乏专业的人才。随着不断增加的参观者，这导致博物馆急缺专业的讲解员、管理员。目前博物馆中的讲解员他们所学的专业与讲解工作并不对口，并且他们自身的能力较低。在讲解的过程中，他们仅仅死记硬背讲解词，没有在此基础上进行创新，从而无法满足参观者的各种需求。博物馆的运营资金往往来源于国家拨款，这就导致博物馆缺乏竞争意识。

（四）博物馆发展进入瓶颈期。当博物馆刚刚实行免费开放

的政策后，很多人都会去参观。然而当这些人参观完免费的博物馆之后，他们的参观热情会大大减退。在这种状况下，博物馆如何吸引人们的眼球，让人们重新再进入到博物馆。博物馆管理人员要注重文物的摆放形式，让参观者在参观的过程中真正能受到文化的熏陶。只有这样做参观者才愿意再一次进入到博物馆中。

（五）认识上存在着一定的问题。博物馆管理人员、工作人员并不赞成免费开放博物馆这一举措，他们认为免费开放博物馆有害而无一利。其实这种想法是错误的，作为博物馆的管理人员和工作人员，他们要提高自己的专业水平，营造和谐的文化氛围，让观众真正喜欢上博物馆。

（一）构建完整的、科学的管理机制。在以前博物馆的运营资金来源于国家拨款，要想真正改变旧体制，博物馆要弄清楚自身的责任、政府的责任，按照政事相分离的原则来构建科学的管理机制。同时博物馆还要构建合理的绩效考核机制，借助客观的考核方法来将工作人员的工作热情都激发出来。作为博物馆的工作人员，其必须要具备服务意识，在工作中提升自身的专业水平。比如：博物馆可以参考人流量的数据来适当增加卫生间等，以此来提高参观者的满意度。

（二）增加博物馆的资金来源渠道。从相关的规定中，我们了解到：在免费开放博物馆之后，政府会给与博物馆一定的补助。但是博物馆要想正常运营下去，仅仅依靠政府的拨款是不行的。博物馆管理人员要将博物馆潜在的资源挖掘出来，通过利用这些资源来获得相关企业的赞助，从而给博物馆带来一定的收益。另外，博物馆还可以销售旅游纪念品、文物图书等，以此来增加博物馆的收益。当博物馆的资金来源渠道越来越多，那么博物馆有更多的资金来完善硬件设施、聘请专业的人才，以此来推动博物馆的长远发展。

（三）加大人才管理力度。博物馆既是展示文物的机构，又是接待观众，给观众提供教育服务的机构。鉴于此博物馆要

始终坚持“服务第一”的理念，让每一位工作人员都具备着服务意识。许多大学生都喜欢参观博物馆，博物馆管理人员可以抓住大学生的这一心理特点，运用招聘志愿者的形式来为博物馆的发展引进先进的人才。

（四）博物馆资源与信息化技术有机结合起来。当免费开放博物馆之后，博物馆还要利用信息化技术来发展数字化博物馆，让更多的人来参观博物馆。在信息化技术快速发展的背景下，博物馆可以以动态的方式来将静态的产品呈现在参观者的面前。现阶段，像北京、上海等一线城市的博物馆开始运用了三维动画等技术，让参观者更为直观的认识了历史。

免费开放博物馆这一举措不仅可以提高公民的素质，还可以增强公民的文化内涵。尽管在免费开放博物馆之后，博物馆面临着运营管理问题、资金问题、安全问题等，但是博物馆要在发展中总结经验，以此来推动博物馆的健康发展。

参考文献

[1]李丽。浅析免费开放后博物馆的可持续发展问题[a]□湖南省博物馆学会20xx年会暨博物馆免费开放专题学术研讨会论文集[c]□20xx□

[2]纪远新。浅析博物馆免费开放后的运营管理[j]□资治文摘（管理版）□20xx□06□□

运营管理要点篇三

会展运营管理课程是我大学期间选修的一门重要课程，通过学习这门课程，我对于会展行业的运营管理有了更加深入的认识。在课堂上，老师结合自身丰富的从业经验，生动地讲解了会展运营的流程和常见问题，并引导我们进行实际案例的分析与研究。通过这门课程的学习，我收获颇丰，对于会展运营管理有了更全面的了解。

第二段：课程内容与学习方法

会展运营管理课程的内容包括会展策划与组织、场馆运营管理、会展市场营销等方面的知识。通过学习这些内容，我深刻认识到会展运营需要全面的组织能力、沟通能力和市场营销能力。在学习过程中，老师采用了讲授理论知识、案例分析和小组讨论等多种教学方法，使我们能够灵活运用所学知识，更好地理解 and 解决实际问题。

第三段：重视实践和团队合作

在会展运营管理课程中，实践是非常重要的环节。我们分组进行了模拟会展策划与组织的实践项目，并在老师的指导下，实际操作了整个会展的策划与组织流程。通过实践项目，我深刻体会到了会展运营的复杂性和挑战性，并且通过与团队成员的密切合作，进一步提升了沟通合作能力和组织协调能力。

第四段：课程实践案例的启示

会展运营管理课程中的实践案例给了我很多启示。例如，在一个成功的会展运营项目中，策划与组织要考虑到各个方面的需求，制定详细的计划并确保执行到位；在会展市场营销中，要注重与市场的紧密联系，了解客户需求，灵活运用各种推广手段；在场馆运营管理中，要注重细节和服务质量，提供优质的场馆设施和服务。这些案例给了我不仅是在课堂上学到的理论知识，更是实际应用中的经验积累。

第五段：总结与展望

通过会展运营管理课程的学习，我对于会展行业的运营管理有了更深入的理解，也意识到会展行业的巨大潜力。作为一个学子，我将不断提升自己的知识和能力，为会展行业的可持续发展做一份贡献。我希望未来能够参与更多的实践项目，

结合理论知识来解决实际问题，并致力于推动会展运营管理的创新和发展。

通过这篇文章，我分享了对于会展运营管理课程的学习心得和体会。这门课程的学习让我更加全面地了解了会展运营的流程和挑战，并通过实践项目提升了我的团队合作和沟通能力。我对于会展行业的未来发展充满了信心，并希望能够在未来的工作中为会展运营管理的创新和发展做出贡献。

运营管理要点篇四

第一条为了响应国家关于“大众创业、万众创新”的号召，鼓励创客、创新、创业实践活动，深圳市XXXXXX有限公司创立了创客空间（以下简称创客空间）。为保证创客空间各项工作正常有序地开展，特制定本管理方案。

第二条创客空间是为创客开展创客活动和为创业团队开展硬件创新活动提供指导与帮助的服务性机构。创客空间的主要任务是帮助创客实现创客作品、为创业个人或团队实现产品化和市场化提供场地、工具设备及xx设计技术支持等服务。

第三条创客空间具有孵化器功能。准许进入创客空间孵化的可以是暂时还未在工商行政管理部门进行登记的创业个人或团队；也可以是已经注册登记的小微企业。

第四条为加强对创客空间的管理及更好的服务创客与创业者，设立创客空间管理委员会（以下简称管委会），管委会成员由xxx总经理、企业内部各创客团队负责人、外聘顾问组成。创客空间的日常管理由运营组负责，由管委会直接指导开展工作。创客空间聘请优秀创客及创业家、设计师、工程师等组成梦想顾问团，提供更好的创客及创业咨询帮助。

第五条管委会主要职责

- 1、确定创客空间的发展方向、目标和计划；
- 2、协调创客空间与公司其他部门的衔接、协调工作；
- 3、审核运营部各项规章制度，遴选适合人选，定期检查各项管理制度的落实情况；
- 4、针对入驻创客、创业项目的重大需求进行讨论协调。

第六条运营组主要职责

- 1、全面负责创客空间的日常管理工作，制定创客空间管理制度和年度工作思路；
- 2、组织策划开展周末创客、其他各类创客、创新、创业活动及培训课程；
- 4、负责对创客空间入驻个人、团体进行入驻资格审核；
- 5、对场地、工具、设备的定期维护保养，对安全性的定期检查；
- 6、负责创客空间及入驻项目的对外宣传、合作及市场推广等工作；
- 7、创客空间其他日常工作。

第七条梦想顾问团的工作职责

- 1、为创客、创业个人或团队提供个性化的咨询服务；
- 2、开展免费或有偿的课程培训服务；
- 3、发现、扶持有前途的项目或团队。

第八条申请进驻创客空间的基本条件

- 1、具有完全民事行为能力的成年人。未成年人需经监护人知情和同意。
- 2、提交《创客/创业计划书》。
- 3、所有开发及经营活动须符合国家有关法律、法规、规章，不得从事危害国家安全的行为。
- 4、具有合约精神，愿意严格遵守相关管理规定，签订入驻合同。

第九条入驻创客空间申办程序

1、入驻创客空间需要提交的材料

- (1) 入驻创客空间申请书；
- (2) 《创客/创业计划书》；
- (3) 身份证明复印件；
- (4) 未成年人还需提供个人、家长承诺书及家长身份证明复印件。

2、办理程序

- (1) 个人提交入驻相关申请材料及填写入驻基本情况表；
- (2) 运营组对各项材料进行认真审查；
- (3) 运营组将初审合格的资料上报管委会审批；
- (4) 经管委会审批，研究确定入驻期限、特殊帮扶政策等有

关事项；

(5) 运营组为入驻个人或团队办理注册手续，制作厂内通行证；

3、个人或团队入驻挂牌，正式开展工作。

第十条退出

1、入驻个人或团队合同期满，经运营组审核后方可退出：

(1) 入驻期满后，应统一由运营部收回挂牌和相关证件；

(3) 各入驻个人或团队在合同期满后，如仍符合入驻创客平台条件的，还可以续签合同延长入驻期，原则上入驻总期限不超过一年。

3、在入驻期间，管委会根据校运营组日常管理考核情况，认定入驻个人或团队有下列情况之一者，将发放《退出通知书》，要求其退出创客空间：

(1) 签约后连续3周不入驻且而无正当理由的；

(2) 对创客空间正常秩序造成严重干扰的；

(3) 有重大安全隐患的；

(4) 严重或屡次违反创客空间有关管理规定的；

(5) 有转租行为，未办理相关手续，私自转租给其他经营者；

(6) 其他不适宜继续入驻的情形。

第十一条入驻个人或团队在收到《退出通知书》后的3日内，须撤出人员，归还设备，清理场地，并办理有关手续。逾期

不退出者，管委会将采取适当的法律手段强制退出。

第十二条入驻个人或团队分为创客类和创业类。创客空间鼓励科技类型创业团队优先入驻，限制纯粹商贸类项目入驻。

第十三条创客空间按照相关规定为入驻个人或团队提供相应免费和优惠措施。

1、免费为入驻公司提供网络端口、电源接口、办公桌椅，资料柜等办公设备；

2、免费提供xx设计咨询服务；

3、指导或协助办理工商、税务登记和变更、年检及企业代码等。

4、管委会安排专门人员对有市场前景的项目进行项目深度合作；

5、创客空间对于入驻的大学生创业每年给予一定的专项基金支持；

7、创客空间内定期开展交流活动；

8、协助创客或创业者解决其他有关事宜。

第十四条经验交流与指导

3、创客空间帮助入驻个人或团队分析、解决创客、创业过程中出现的问题和困难；

4、提供入驻个人或团队对外交流学习、参展的机会。

第十五条入驻个人、团队管理

- 2、创客空间经营时间：0：00—24：00，全年无休；
- 7、入驻个人或团队需严格按照授权权限访问区域和操作设备；
- 8、入驻个人应高度重视设备及人身安全问题。

第十六条项目合作

- 1、创客创作的创客作品归本人所有。创客可以委托创客空间代为销售、展示或批量制作。
- 2、创业个人或团队对自己的创业项目自主经营、自负盈亏。创业个人或团队可以就具体项目和创客空间洽谈深度合作事宜。

第十七条创客基金和创业资金的管理

- 1、创客空间创客基金专款专用。创客基金使用范围：
 - (1) 入驻个人或团队场地、环境的布置；
 - (2) 设备、设施的购买；
 - (3) 用于资助和支持创客普及教育课程及培训项目；
 - (4) 用于举办和参加创客展会；
 - (5) 扶持贫困大学生或社会青年进行创业。
- 2、运营组要严格按照创客空间财务制度认真执行、合理使用创客基金。负责对资金的使用及管理，并接收财务部门的指导、监控及监审部门的审计。

第十八条监控与指导

- 1、管委会对入驻个人或团队项目资格进行审核；
- 2、运营组对场地设施、工具设备实施安全监控，预防不安全因素；
- 3、运营组对园区水电空调严格监控，防止浪费；
- 4、运营组对入驻个人或团队经营中存在的问题进行指导纠正。

运营管理要点篇五

健身房作为一种健康生活方式，在现代人的生活中越来越受欢迎。然而，要想在竞争激烈的市场中获得成功，运营管理至关重要。在我的健身房工作经历中，我发现以下几点可以为健身房运营管理带来帮助。

首先，要注重顾客的体验。顾客是我们的生命线，他们的满意度直接影响到我们的业务。因此，要建立与顾客有效的沟通渠道，了解他们对健身房的需求和反馈。此外，要派遣专业的教练团队，为顾客提供高质量的训练服务。这不仅可以提高顾客的满意度，也可以增加顾客的复购率。

其次，要建立健康的企业文化。企业文化是企业发展的灵魂，可以为员工提供凝聚力和动力。在健身房中，要建立健康、积极向上的企业文化，鼓励员工积极参与健身活动，提高员工的身体素质和团队凝聚力。同时要加强对员工的培训和教育，提高员工的专业技能和服务质量，为顾客提供更好的服务。

第三，要不断创新和改进。在市场竞争中，只有不断创新和改进才能保持竞争力。健身房可以引入新的健身设备和课程，举办健身比赛和活动，提高顾客参与度和企业知名度。此外，要不断收集和分析市场信息，了解竞争对手的情况和顾客的需求，为企业的未来发展做好规划。

综上所述，健身房的运营管理是一个复杂而又重要的问题。要想获得成功，必须注重顾客体验，建立健康的企业文化，并不断创新和改进。只有这样，才能在市场竞争中立于不败之地。