



洞察会员需求 保持行业相关性

——访国际会议中心协会（AIPC）主席亚兰多

◎ 编译 / 苏希玲

心需要考虑的主要问题。此外，会议中心还需要扩大收入来源，满足股东的期望，并保证场地设施更新所需的资金。当前，数字化在全球经济发展中的影响越来越大，我们也需要对此做出反应，来保持与市场营销者和活动主办方的紧密联系，因为在会展活动之外，他们还有很多激活自身客户的渠道可以选择！

同时，我们也面临其他行业对相关人力资源的争夺。因此，我们需要不断加强培训和人才留用措施，并努力提供理想的职业生机会。

最重要的是，我们需要继续强化人们对会议中心功能的认知，即会议中心在驱动整体经济发展和当地社区发展中发挥重要作用。只有获得这样的认可，会议中心才能在日益激烈的市场竞争中得到所需要的资源。这对于很多会议中心而言是一大挑战，但对会议中心的发展极具实际意义，因此我们需要更努力地宣传会议中心对于经济发展的重要作用。

记者：2018年是AIPC成立60周年。协会如何保持与行业的相关性，并将采取哪些发展措施？

亚兰多：AIPC一直在不断调研行业的需求和发展态势，并推出相应的项目来满足相应需求。这也是一家机构在快速变化的环境中保持行业相关性的唯一方式。然而，我们最大的优势——就是各位会员的知识、见解和经验，这一点在AIPC的历史中已经清楚地显现，所以我们也非常注重知识分享，集中各会员的智慧来解决困难。AIPC一直非常注重这一点，在未来我们也将如此，不断贯彻协会宗旨。

我们也认为，正如我们此前洞察到的一样，在未来，会议中心与其客户之间需要展开更多的合作，来为参会代表提供最佳体验。这也意味着我们需要更具体地了解客户的需求，并主动以及有创新性地满足他们的需求。这进一步要求我们积极合作，并在各类会展活动中共同努力。AIPC将代表会员在这方面积极推进。■

记者：2017年对AIPC的185个会员场馆而言是业绩喜人的一年吗？

亚兰多：在业绩表现而言，自2008年全球经济危机以来，2017年，全球场馆仍然保持持续增长的态势，甚至超过了全球GDP的整体增长率。但是，各地场馆也面临诸多挑战，因为活动主办方和访客的需求在不断变化，活动产业本身也在进行不断创新和调整。

记者：会议中心未来面对的最大的挑战是什么？

亚兰多：会议中心需要在各个方面都保持高度的灵活性，包括场地空间、服务技术以及活动管理等。这些都将是会议中