

生态绿色产品成为展会交易新主流

□ 武周

6月10日,为期5天的第20届昆交会落下帷幕。云南生态、绿色产品成为展会交易的主流,备受国内外客商青睐。云南瑞普生物制药有限公司展出的中药饮片和保健食品受到采购商广泛关注。参展期间,该公司与云南白药集团、昆明道地中药公司等采购商成功签订了476万元人民币的供货合同。西双版纳大叶古乔木茶参展商凭借产品“原生态无污染”的特点与国内采购商成功签订了300万元人民币供货订单。

贡润祥普洱茶膏与玉溪市签约,将在玉溪高新产业园区兴建3000平方米的茶膏研发中心,将普洱茶膏研究中心建成国内设备最先进、技术最前沿、研究成果最丰硕的国家级茶膏研发平台;同期建成厂房规模10万平方米的茶膏生产基地,中期茶膏年产值30亿元、远期茶膏年产值数百亿元规模的现代化高新技术工厂。贡润祥茶膏依托云南原产地优势,瞄准市场,将高新技术运用到以茶膏为代表的农产品精深加工中,并实施品牌战略,以品质树品牌,以市场强品牌,以品牌推动产业发展,有力推动了云南地方经济发展。据悉,参加此次昆交会集中签约的共有云南省16个州市的212个项目。

“强化对粮食生产的扶持,加大中低产田改造和高标准粮田建设力度,提升农机装备水平,重点建设以橡胶、咖啡、中药材等为特色的工业原料基地,提高蔬菜、茶叶、花卉等特色园艺产品基地建设水平;不断完善良种繁育体系,切实加强畜牧业生产基地和水产品养殖基地建设”已成为云南各州市发展高原特色现代农业的共识。各展台上,德宏小粒咖啡、西双版纳小耳猪、勐库普洱茶、凤庆红花油茶、文山三七、遮放贡米等许多耳熟能详的传统农产品改头换面,打起了绿色牌、生态牌、有机牌。借助精深加工拉长产业链,提高产品的附加值,成为农民致富新的增长点。



巨大的市场潜力使成都家具展——这个“中国家具内贸首选平台”受到更为广泛的国际关注。

“洋品牌”借成都家具展抢滩中国市场

□ 天府

第十三届成都家具展将于7月3日至6日在世纪城新会展中心盛大开幕。

据统计,2011年中国家庭家具消费增幅达到64.5%,家具作为刚性的耐用消费品,优于家电排在第5位。巨大的市场潜力使成都家具展——这个“中国家具内贸首选平台”受到更为广泛的国际关注。

国外家具企业兴趣浓

在中国家具协会理事长朱长岭看来,中国的城市化率从目前的45%逐渐往国外70%的水平靠拢,而每年有1000万对情侣结婚,年收入10万—20万元的白领阶层崛起,都拉动了

家具的消费。成都新东方展览有限公司总经理助理姜华说:“最近有近20家国外一线成品家具企业表达了想参加成都家具展的意愿。”

美国《今日家具》中文版主编王红庆认为,成都家具展定位明确、客商云集,是面向中国腹地的优秀平台。记者从法国驻成都总领事馆商务部了解到,他们也将到成都家具展参观、考察。姜华说:“成都家具展会有越来越多的国际间的合作,成都家具展在国际化、品牌化的打造上也会越来越成熟。”

家具产业聚集高地

据悉,今年成都家具展有来自荷兰、西班牙、德国、意大利、韩国、日本、以色列等9个国家的21家企业参展,其中荷兰阿克苏·诺贝尔



更是世界500强企业,是世界最大的装饰漆公司之一,其旗下拥有如多乐士、来威、美时丽等多个世界著名品牌。金田豪迈所代理的设备,除豪迈集团旗下的各种品牌外,还包括贝高、

巴吉、高捷、高柏、纳狄、孚尔默、赫兹曼等知名品牌所生产的各类设备。姜华说,今年国际知名企业参展使展会含金量大幅提升,也直接体现出成都家具展在国际的影响力。

畜牧振兴向展会借力 引进资金130亿元

□ 段伟华

6月16日,山西省44个畜牧业引资项目在北京签约,这是山西省今年提出畜牧振兴计划以来最大规模的一次招商引资活动。山西省人大常委会副主任郭海亮、副省长郭迎光出席

签约仪式。

山西省发展畜牧业具有独特优势,表里山河提供了生产优质畜产品的天然屏障,是国际上公认的优良畜牧业生产地区。全省有6000多万亩天然草地,年产80亿公斤玉米和150亿公斤农作物秸秆,具有丰富的饲料资源。毗邻京

津更具备了得天独厚的广阔市场。今年山西省提出了畜牧业振兴计划,畜牧业已经是“十二五”农民收入翻番的重要途径之一。第二届北京展销周期间,该省已有44个畜牧业项目找到合作伙伴,签约总金额达到163亿多元,引进资金130亿元。

地板企业如何保证展会营销能取得成功

□ 张多福

有研究显示,在不同的促销媒介中,在会展中获得的信息资源仅次于人员推销,而优于邮递直销和印刷品广告。企业一般将每年广告和促销费用预算的5-35%(平均11%)用于展会。一项调查显示,60%的公司主管认为展会有效和令人满意,23%认为非常满意,只有17%认为没有作用,但是同时有70%的主管对企业参加展会的投资回报率没有一个准确的概念。

笔者认为,参加展会成功的关键在于四个方面:1.参加展会时设置目标,保证完整的预展计划和促销;2.精确地评价每一次计划参加的会展;3.专业地进行展览;4.定时跟随展会产生的领导者,伴随相关的促销活动。

计划展览活动

参展计划是关键的一步,因为一系列活动必须在一定的时间内完成以保证参展成功。在预展中对细节没有足够的重视,几乎总是导致不满的结果或甚至不能完全实现既定目标。正如一位展览行业主管人员简要的表述,要获得如此的功效,企业必须在正确的展会上有正确



的人员在展位上展出正确的产品。主管必须预展以达到基本的目标,展后系统跟踪销售效果。展会是一种很好的市场营销媒介,像所有的媒介一样,它必须正确地合理使用。

为了有效参加展会,尽管在时间和金钱上需要大量的投资,设定目标使参加展会的原因清晰,表明什么是要达到的。要想参展成功,市场营销的主管要完成一项特别任务,即预先确定整个展会要达到的目标,并记录下来。

目标必须是精确的,可测量和计算的

在任何一个给定的展会中,要想使展览的作用发挥良好,必须考虑一系列的因素。应考虑

的典型因素包括:市场营销计划目标,产品生命周期阶段,在市场中的公司的形象,销售的竞争影响。例如,如果产品进入市场已经有一段时间,而且观众很了解产品的特征和优点,那么用转移重点的方法可以吸引参观者的兴趣,如宣扬公司独特的服务项目的好处,或优秀的业绩表现,在行业中的寿命和专业水平。

另一个影响展会成功的主要因素就是管理展位的参展人员的素质。观众参加展会有两个主要原因,一是看产品演示,二是获得不同公司的或产品的信息。在一个典型的展会中,观众在有限的时间内要参观许多公司的展出。展位人员应维护一个职业的形象,以吸引参观者参观。而且应该提供给参观者想要的信息。现场展示应短暂而且突出关键,回答问题应简单明白以节省时间。为了在展示中尽可能地回答所有问题,参展人员应具备所有展示产品的足够知识。参观人员最不愿意听到的话就是“负责这个产品的人现在不在”。如果他失望地离去,那他对公司没有好印象,因而可能不在回来观看。除了基本目标外,还有次要目标一样要考虑好。这些目标包括提升企业形象,得到竞争者的信息和招聘新的销售人员。

宣工在俄罗斯CTT展会签订推土机合同18台

□ 吴铭

在日前结束的2012年CTT俄罗斯国际建筑及工程机械展览会上,河北钢铁集团宣工公司展出的SD7高驱动推土机和TY165-2推土机受到客户的青睐,展会中签订推土机合同18台,另有15台意向合同。

TY165-2推土机今年以来的市场表现相当不错,是宣工今年首次批量打入南美洲国家的产品。为满足用户的需求,宣工可以根据当地环境气候等条件及用户建议,对TY165-2推土机部分零件进行了优化设计和特别配置,提升了产品的使用性能,是交通、油田、电力、矿山等土石方施工的理想机械。SD7高驱动推土机的市场表现也不俗,在5月份的第十五届中国北京国际科技产业博览会上,SD7高驱动推土机也获得了不少的采购合同。

据记者了解,5月29日在俄罗斯首都莫斯科展览中心拉开帷幕的CTT展览会,是俄罗斯、中亚及东欧地区规模最大的建筑及工程机械展会。此次参展中,宣工首次与两个代理商合作参展,展出的两台产品,受到国外客商的广泛好评,参展样车SD7推土机在展会上售出。通过参展,使宣工与俄罗斯及独联体国家代理商和客户加强了业务联系和信息沟通,扩大了企业在国际市场上的影响力。宣工本次参展的产品以优良的品质获得了俄罗斯客户的青睐,为宣工继续拓展俄罗斯市场奠定了坚实的基础。

展会预告 | Zhanhui Yugao

深入中国西部之心 “2012 成都国际旅游展”

由新加坡会议与展览管理服务有限公司主办、成都市旅游局及成都市博览局支持的“2012 成都国际旅游展”将于2012年11月30日至12月2日在成都世纪城新国际会展中心举行。展会为期3天,首日为旅游专业展,仅针对专业观众开放,第二、三日为旅游消费展,对公众开放。

日前,成都市旅游局陈世安副局长,成都市博览局王欣副局长,新加坡会议与展览管理服务有限公廖俊生董事长签署成都国际旅游展的合作签约仪式,北京各大使馆、外旅局,各界媒体朋友们共聚2012成都国际旅游展新闻发布会,见证这一时刻。

首届成都国际旅游展(CITF),作为中国西部首个大型旅游行业展会得到成都市旅游局、成都市博览局的强大支持。旨在将其打造成为服务中国旅游、服务世界旅游的贸易合作平台。

本届展会共设2个展区,即专业展区和消费展区。展会总面积1万平方米,展会3天期间预计将有业内买家和专业观众3000人,普通公众6万人前来观展。

2012 成都国际旅游展的专业展区主题为“深入西南腹地,联通无限商机”,为旅游行业从业者们提供更多沟通与合作的机会,同时为成都迅猛发展的旅游业和世界旅游业搭建沟通与合作的桥梁。本次展会预计将

有来自30个国家和地区的300家参展商参与本次盛会。专业展区特色有以下几点:

- 1.旅游行业门户网站(Tourism-Gateway.com),分享交流旅游信息,加强彼此沟通与合作。
- 2.买家计划,资深买家团队招募数百家国内外高质量特邀买家。
- 3.PSA 展前预约系统,网上提前预约,合理安排商务洽谈。
- 4.专业性论坛和会议,针对目标客户群体,重点推介旅游相关。
- 5.强势媒体宣传,国际媒体倾情助力,国内媒体全覆盖。

2012 成都国际旅游展的消费展主题为“让旅游与生活相得益彰”,旨在满足成都及周边城市市民日益增长旅游需求,为旅游从业者和公众之间搭建一个完善有效的交易平台,打造成成都首个旅游嘉年华。

第37届广东美博会精彩纷呈

第37届(2012年秋季)广东国际美博会将于2012年9月17-19日再度于广州市中国进出口商品交易会琶洲展馆B区举行。广东国际美博会将继续打造“彩妆香水专区”,吸引众多热门彩妆香水品牌、渠道商、著名化妆师、时尚达人的参与,打造内容更为丰富的“中国国际彩妆香水文化节”。由时尚到专业,由线下到线上,由专业媒体到大众媒

体等全方位诠释,从时尚的角度带您走进色香世界。

国际水疗演示会
汇聚全球知名Spa护理品牌,轮番上演多场精彩的名品演示会,展示来自全球各地最新Spa产品、技术和护肤理念,更邀请知名业界专家亲临现场,分享Spa行业经营理念与管理模式。由《中国美》杂志首发的“寻美中国·寻找最美美容SPA会所大行动”备受业界关注。

中国发型师暨国际发型秀
作为美容美发行业潮流“风向标”的广东国际美博会,不断打造发型潮流盛宴,多届连场精彩大型国际发型秀,吸引众多国内外专业美发品牌参与,在国内发型师界引起巨大回响,精彩绝伦的2012“中国发型师节暨国际发型秀”,连场视觉盛宴,撼动全国。

化妆品资讯论坛
化妆品资讯论坛作为获取业内资讯的最好途径,备受关注。云集业内知名专家学者,探讨业内最新资讯,为业界带来有效的市场分析及思想碰撞,聚焦行业未来发展趋势,关注业内热点话题等。高峰论坛,精彩不断。

美甲纹绣潮流发布会
荟集国内外美轮美奂的美甲纹绣产品、工具及设备配套,倾力上演各具特色的演示活动,全新的思维、艺术体验、新品发布、财富论坛等,精彩纷呈,成功演绎指尖形体艺术与时尚的完美结合,让来自各地的专业观

众近距离展现最新国际美甲纹绣流行风尚。

第四届中国(无锡)国际新能源大会开始招商

截至6月19日,“第四届中国(无锡)国际新能源大会暨展览会”招商招商工作已进入全面招展招商阶段,进展顺利。

展览方面,已有尚德电力、国电光伏、海润、振发、环特、华锐风电、金风科技等60余家国内企业确认报名参展;同时,国外招展也取得喜人进展,来自俄罗斯、波兰、巴西等新兴市场的企业也已经陆续报名参展。据组委会透露,本届展会将注重展出新能源应用产品,太阳能建筑模型、家用太阳能发电系统等众多展品将更加贴近老百姓生活。

论坛方面,本届论坛得到了国家多个部委的高度重视,国家电监委、中国贸促会、国家住建部、国家能源局、中国电力企业联合会以及中国可再生能源学会等单位都将对CREC进行大力支持,包括国家电监委吴新雄主席、中电联魏昭峰副理事长、中国可再生能源学会石定襄理事长等多位领导将到会演讲,住建部住宅产业化促进中心还将在展会期间承办“新能源建筑一体化分论坛”。同时,令广大光伏企业十分关注的“中国光伏标准发展大会”将聚集尚德、天合、赛维、保利协鑫等多家知名光伏企业CTO和国家标准化管理委员会、中电联标准中心、太阳能光标委、中国电子技术标准化研究院等标

准制定机构共商中国光伏标准发展路径与战略选择。此外,论坛还吸引了众多国外机构的关注,美国可再生能源理事会(ACORE)将举行“新能源融资”和“智能电网”两场分论坛,而由前美国加州州长阿诺·施瓦辛格创办的国际气候区域行动组织(R20)则将于年会安排在无锡与CREC同期举行。

第七届首尔医疗保健器械、技术装备展览会

韩国首尔生物工程、医疗仪器及实验室技术装备博览会自2006年举办以来,在韩国知识产业部和首尔市政府的大力支持下,展会规模常年稳定在21000平方米左右,参展商350多家,主要来自韩国各地,及世界其他地区,是韩国最大的仪器和实验室、生物医学技术设备类专业展。展览主办方非常重视对专业观众的邀请,2011年展会的专业观众人数达到21000人次。展期还举办十多个主题鲜明的行业论坛及研讨会,邀请韩国国内几乎所有的知名专家和部分海外专家出席。

展品范围包括医学仪器及设备、生物工程技术设备、分析检测仪器、实验室设备、仪器及耗材、行业专用仪器、生化仪器、保健护理用品及设备、化学制剂、制药技术及设备、生物芯片、保健功能食品等

本届展会的时间:2012年9月19日至21日。