

展会预告 | Zhanhui Yugao

2012 中国(北京)国际农产品展览会

时间:2012 年7月13 日 - 15 日
地点:北京·国家会议中心
【展品范围】
农副土特产品类:地产品、林产品、水产品、菌类产品、果蔬类产品、肉蛋类产品等。优质农业、畜牧业、林业产品、农产品深加工、保鲜、储藏、冷冻产品等。
高新食品:生物技术食品(发酵技术、生物酶技术、核酸技术、转基因技术等)、微波食品、(高新食品技术) 超高温灭菌食品、其他高新技术食品(超临界萃取技术、微胶囊技术、膜分离技术、挤压膨化技术和保鲜技术等)。
名优特产茶:全国各种绿茶、白茶、普洱茶、草青、毛峰、毛尖、乌龙茶、高山茶、花茶、龙井、碧螺春茶等名优茶。

糖酒:①各种食用糖、冰糖、水果糖、牛奶糖、巧克力、各种艺术糖果等;②啤酒、红酒、葡萄酒、果露酒、白酒、黄酒等;③乳品及奶制品、牛奶及乳制品、豆奶制品、各种奶粉、芝麻糊、冰淇淋、冰类制品及技术等。
饮品类: 绿色营养保健饮料、果汁饮料、蔬汁饮料、茶饮料、花卉饮料、酸饮料、固体饮料、植物蛋白质饮料、矿泉水、蜂蜜、速溶饮品、饮料冲剂等等。

保健品:滋补类保健食品、保健代餐品、婴幼儿配方产品、生物制品等。
食品饮料生产技术与设备:食品饮料自动售货设备、高温杀菌设备、无菌生产及包装设备、自动化称量设备、填充、封口成型、贴标、喷码打印设备,各种食品饮料容器及相关加工技术等。

2012 第八届上海酒店设备用品展览会

时间:2012 年7月18 日 -20 日
地点:上海光大会展中心(上海漕宝路 88 号)
【展品范围】
厨房餐饮设备用品
酒店家具
桌面用品
客房、配套电器、钛金及大堂用品
清洁及洗衣设备
纺织布艺、制服
咖啡和茶、食品
其他:酒店、餐饮系列软件、POS 终端显示系统、酒店会议、娱乐、监控系统、感应系列产品、康体智能设备、媒体等

2012 第十届深圳国际小电机及电机工业展览会

时间:2012 年7月18 日至 2012 年7月20 日
地点:深圳会展中心(深圳福华三路)
【展品范围】
小电机展区
微电机、中小型电机、分马力电机、减速电机、步进电机、步进直线电机、管状电机、罩极电机、永磁电机、伺服电机、直流电机、力矩电串励电机、防爆电机、高 / 低压电机、特种电机、振动电机、牵引电机、汽车及电动车用电机、家用电器电机、通讯设备电机等各类电机产品及新技术。
电机工业展区
各类电机制造设备:绕线机、冲压机、锻压设备、电机模具、绝缘涂覆设备、换向器精车机和刻槽槽机、真空高管、槽绝缘片插入机、点焊机、充磁机、静电粉末涂敷机、工模夹具等。
各类电机测试仪器
各类电机零部件及配套产品
各类电机驱动及控制系统装置
同期相关展会(Concurrent Events)
2012 第十届深圳国际磁性材料及应用、生产设备展览会
2012 第三届深圳国际电磁线(漆包线)、绝缘材料展览会
2012 多人行电子展、激光展览会
第十八届中国国际电源及电子变压器展览会

□ 罗雯

现代家居产业怎么样?家纺布艺企业欲借展会抢先机,为抢占市场先机,众企业可谓采取了各种手段,但最具吸引力的还是展会宣传策略。展会是一种既经济实惠又能快速产生极好效果的宣传推广方式。随着经济的快速发展,人们的生活品位越来越高,近年来的家庭装修中,大家对家纺布艺也开始重视起来——既注重它的面料、花样,又注重它的色彩、工艺。这意味着一个极具潜力的家纺布艺市场正在形成。
当众企业绞尽脑汁寻找有效快捷且经济实惠的营销策略时,首届中国(广州)家纺布艺展的诞生为企业提供了一大机遇。它既能助企业提升形象、塑造品牌,又能助企业招商加盟、拓展市场。因此,家纺布艺生产企业纷纷关注并参与本届展会,欲借展会抢占先机。

逆势上扬软装备受关注

近年来,无论是窗帘品牌摩力克、大视野、特耐还是家纺品牌富安娜、罗莱、水星等,各大家纺布艺企业纷纷涉足整体软装业。

某家居建材卖场的负责人说:“各大家纺布艺品牌都在调整自己的产品线,逐步增大整



体软装的市场份额,以至于出现了随处可见整体软装设计的现象。”

近年来,浙江、广东的中国家纺布艺企业都在加紧整体软装项目,那些主要生产窗帘、床上用品的厂家,在激烈的市场竞争下,也纷纷转投整体软装行业。

发展格局浙粤品牌占优

据了解,在全国范围内,除了一些零星的地方性小品牌之外,绝大多数家纺布艺厂家集中在浙江、广东、山东、江苏等地。浙江、广东凭借地理位置优势,产业链完整、设计理念先进、资源丰富、人才储备基础雄厚等优势,产品的市场辐射能力、竞争能力远远高于其他省份,出自两省的家纺布艺在整个家居建材行业销售中凸显明显优势。

对于其他市场欠发达地区的家纺布艺生

藏毯展会为我们搭建了地毯国际交流平台——访伊朗国家地毯中心秘书长瑞扎易

□ 张海虎

作为地毯业业内人士,这是伊朗国家地毯中心秘书长瑞扎易的第二次青海之行。3 年前,在藏毯展会上满载而归的伊朗客商的推荐下,他第一次参加了藏毯展会。在谈到他来青海的感受时,瑞扎易说,如今,青海的发展越来越繁荣,西宁也越来越接近欧洲其他国家的城市。不仅仅是藏毯展会,而是通过这里的人、教育、人文情怀,世界进一步了解了青海,了解了西宁。所以,有理由相信,青海会成为旅游大省。

瑞扎易这次来青海参加藏毯会最主要的目的,希望通过藏毯会认识更多的客商,在相互交流中寻找商机。瑞扎易说,伊朗地毯的很多客户在中国,在青海也有不少。目前,国际的经济形势不太好,伊朗的地毯行业受到了一定的影响,这次来就是希望能帮助伊朗地毯进一步开拓市场。

瑞扎易说,今年,当他再一次来到青海藏毯展会时,他明显感觉到了藏毯会规模和水平的提升,并对勤劳朴实的青海人民创造的古朴典雅、极具欣赏价值的民族奇葩——藏毯,充满了信心。他说,青海藏毯有着独特的藏族文化艺术风格,现在青海的藏毯产业已初具规模,地毯未来的发展中,青海藏毯很有市场潜力。

在赞美之余,瑞扎易也对青海藏毯以及藏毯展会提出了一些中肯建议。瑞扎易说,伊朗作为世界顶级手工地毯的生产国,在打造精细



产品方面所投入的心血和用心程度,是其他地毯生产地区无法比拟的。他们制作一块地毯就当作一件作品,在 1 平方厘米面积的地毯上能打 200 多个结口,将人类手工操作发挥到了极致,这或许能给青海藏毯制作带来了一个难得的启示。青海的手工藏毯要走高端市场,就要不断改进工艺,持续开拓自主创新产品,政府各部门要给予长期持续的扶持,多部门联合把青海藏毯做精做专做强。

力托面料品牌 Intertextile 联手中国时尚同盟

□ 珍妮

众所周知,Intertextile 面料展是全球知名度最高、规模最大的纺织行业盛会之一,是一个专为纺织上游品牌提供商贸交易、流行趋势发布和时尚创意展示的平台。参展的国内外企业超过 3000 家,专业观众超过 6 万人。

多维度呈现面料品牌实力

如果在今年 10 月的面料行业的高端专业展会——interTextile 上看到观众关注的不仅仅是展位上那些琳琅满目、花色各异的面料产品,还对展会现场举办的面料品牌时尚发布会趋之若鹜,千万不要感到诧异,这正是今年面料展的一个新亮点——牵手中国时尚同盟,多维度呈现面料品牌实力。

面料终究是要做成服装的,把面料以成衣发布的方式进行展示,可以让专业观众更直观地了解产品性能和成品效果,让专业买手在选购面料时更加心中有数。更重要的是,通过时尚发布会的形式进行产品和品牌的展示,对发布企业的品牌理念、开发实力、时尚化程度等综合实力是一种考验,只有具备较强品牌理念和产品开发实力的面料企业,才有可能完成一

场成功的发布会。因此,今年 10 月面料展的时尚发布秀场,将成为中国面料行业综合实力最强者的呈现舞台。

与 Intertextile 联手的“中国时尚同盟”是在中国纺织工业联合会指导下,由中国纺织信息中心、中国服装协会、中国流行色协会、国家纺织产品开发中心联合发起,一直被誉为“中国时尚文化传播国家队”。

今年 10 月两大实力联手为行业奉上的动态时尚发布会新亮点,一方面将丰富上下游对接的形式,强化展会的商贸功能;另一方面,行业背景深厚的主办双方,还希望通过这一新举措,让面料行业有实力的品牌能够更好地在行业 and 下游客户面前展现自我,将更多优秀中国面料品牌托出水面,结合国家和行业品牌发展的规划,促进行业品牌建设工作的发

多维度发展创造新价值

“此次面料展与时尚同盟的合作将为展会和参展商创造前所未有的新价值”,中国国际贸促会纺织行业分会常务副会长徐迎新说。在他看来,新价值将体现在三个方面。

首先是专业价值的提升。时尚发布会的出现,将使展会引导时尚潮流的专业性更加强

化,由优秀品牌主导的时尚发布会将与展会原有的静态流行趋势发布区交相辉映,并弥补原有静态发布对面料产品效果呈现不充分、成衣效果不直观等缺陷,将每季的流行趋势进行更加充分和丰富的演绎,从原料、色彩、面料到成衣款式和风格,可以让观众获得更多的设计灵感和开发思路。

其次是商贸价值的加强。动态时尚发布会的加入,使得展商产品的呈现形式更加丰富,效果更加直接,客户层面更加广泛。发布活动的主办双方对此次合作的意义和作用有着一致的认同,并对发布活动予以高度重视。高品质的发布企业和发布产品,遇到展会现场来自 100 多个国家和地区的 6 万多名高品质专业观众,必将对展会商贸效果产生强力促进。

第三是推广价值的增长。专业展会一直以来都是企业进行专业推广的重要平台,inter-Textile 面料展更是众多专业展会中的翘楚,是纺织企业不可放弃的推广阵地。动态时尚发布会将为展商的推广提供新的、更高层次的选择。时尚发布会推广的不仅是企业产品,还有企业实力、品牌理念和企业文化等多层次的呈现,因此为企业带来的推广效果无疑将大大增值。

产企业来说,当务之急则是奋力提升品牌,开拓市场。现代家居产业怎么样?家纺布艺企业欲借展会抢先机。因此,通过行业专业展会充分参与国内市场竞争,锻炼队伍、学习先进的理念和管理模式、提升企业素质和国际化水平、打造核心竞争力尤为重要。

家纺布艺展机不可失

想要开拓市场,想要获得更大的发展,企业就必须有合适的宣传策略和推广方式,行业专业展会是一种既经济实惠又能产生极好效果的宣传推广方式。

对于家纺布艺生产企业来说,由亚太传媒主办的首届中国(广州)家纺布艺展正是一个开拓市场的绝佳良机。首先,此次展会举办地广州,地处珠三角要地,有着良好的经济和社会环境,拥有庞大的经销商和终端消费群体以及便利的交通及物流,为家纺布艺企业拓展商机、寻找合作提供了极其便利的条件。并且,展会除了展示家纺布艺品牌企业的产品、技术及形象外,主办方还同期举办全国 1500 人经销商大会、中国家纺布艺企业总裁高峰论坛、家纺布艺产业基地推介会等。不但能多方面丰富展会内容,也能专业买家和参展商的交流与合作提供更多的接洽机会。

参展企业怎样借促销礼品爆棚

□ 李思宇

笔者作为一位展会行业研究人员,通过对上千场展会的跟踪调查,特别提请企业家们注意以下问题。

前期功课要做好

由于每年展会数量越来越多,企业须择优参展。在做决定之前,企业应做好以下功课:

第一,了解展会的举办城市,该城市是否在企业产品的销售半径之内。否则,除了企业要开拓新的市场,不宜参展。

第二,了解展会举办城市周边,是否有企业的重要客户或潜在客户。如有,则可提前与他们联系,争取能在展会上面对面交流。

第三,参展前,企业要树立明确的参展目标,参展计划,参展绩效评估办法,如何吸引观众的措施,并有针对性地提前准备宣传资料和促销礼品。

促销礼品是个宝

据全球展览商协会研究发现,决定一场展会效果的因素,按重要性排列顺序分别为:沟通效果,促销礼品和宣传资料。拿促销礼品和宣传资料相比,一场展会结束后,促销礼品的保存率高达 85%,而宣传资料的保存率不足 17%。由此可见准备怎样的促销礼品非常关键。笔者认为,参展前促销礼品需符合以下原则:

一、新颖度高。由于各大展商都会准备商务礼物,因此您的礼品新颖程度越高,保存率也就越高。笔者建议可选择更新换代频繁的电子产品,如手机伴侣蓝牙耳机等。

二、价值度高。从现代展会的实战来看,手提袋,雨伞等老式促销礼品,很容易被随手丢弃。对于重要客户,准备的促销礼品价格应在 100-200 元之间。

三、实用度高。促销礼品最好选择客户每天使用的商品,如印花陶瓷杯,多功能时钟等。

另外,促销礼品一需要定制,二需要提前咨询礼品专家。笔者建议,随着电子商务的发展,现在一些门户网站的背后,都是大型礼品企业,如有礼啦送礼网等。这些网站即可定制礼品,也会提供礼品咨询。因此,参展企业可团购促销礼品,最大的好处当然是便宜。

会后跟踪最重要

同样据全球展览商协会研究发现,在企业营销过程中,每与陌生客户沟通 5 次,才有可能见效 1 次,而对于在企业展会上有过沟通的客户,则只需再打 08 个电话。因此展会结束后,企业要与重点客户保持联系,经常电话沟通一下,或者偶尔再寄送一点促销礼品等。

正如新加坡前总理李光耀所说,“一个城市办好一次展会,就像有架飞机在城市上空撒钱一样。”换言之,一个企业周密部署,精心策划,认真准备送客户的礼品和宣传资料的过程,也就是在城市的街道上捡钱的过程。