

C2 中国商會 · 商业展台 | SHANGYEZHANTAI

展会预告 | Zhanhui Yugao

2012 首届中国（安徽）国际缝制设备展览会

举办城市:合肥
开展时间:2012-09-07
2012 中国(安徽)国际缝制设备暨纺织新材料展览会主要展出先进的缝制设备和相关产品,更好地促进安徽服装产业发展和振兴。

展品范围:
缝制机械设备;电脑刺绣机、绗缝设备、针织设备、激光设备、超声波设备、印花设备等;服装生产控制与输送设备、计算机辅助设备、打版及制版系统;洗涤设备、油污清洁设备、润滑油、清洁剂等;配送物流;纺织面辅料;各类纺织机械设备;资讯传媒机构及相关出版物。

联系方式:
公司名称:合肥新展会展服务有限公司
联系人:李先生 胡先生 陈先生
联系电话:0551-5653469、5652511、5734416、5751862
传真:0551-5652511
地址:安徽省合肥市中铁国际城5栋407室
公司邮箱:whfzsb@163.com

2012 年中国(武汉)婚纱摄影器材展

举办城市:武汉
开展时间:2012-08-03
2012 年中国(武汉)婚纱摄影器材展览会暨国际儿童摄影、主题摄影、相册相框展览会将于2012年8月3日至5日在武汉国际会展中心隆重召开。届时将有300多家参展商展出,展览面积超过20000平米,强势领跑中国中部地区婚纱摄影行业展会。

展品范围:
婚纱礼服、相框相册、主题摄影、儿童摄影;背景道具家具、彩妆饰品、婚庆用品、影楼培训咨询;摄影器材及相关产品、冲印设备及耗材、打印、印刷设备及耗材;影楼设备及相关产品、后期制作设备及耗材、影像软件及相关服务

联系信息
济南南信展展览有限公司
地址:济南市华龙路28号智能园五楼 邮编:250100
免费电话:4006-555-968
电话:0531-88160493
传真:0531-88160483
联系人:李会小姐
武汉国际会展中心
地址:武汉解放大道696号(中山公园对面)
电话:027-85816069
传真:027-85816020

两大国家级展会将在湘举行

□ 周丛笑

记者从近日在湖南长沙召开的新发布会上获悉,作为今年湖南省政府重大经贸活动之一,第二届中国·湖南(益阳)黑茶文化节暨安化黑茶博览会将于9月24日至25日在益阳茶业市场举行。

本届黑茶文化节以“绿色益阳、安化黑茶”为主题。活动期间,将举行中国黑茶产业发展高峰论坛;开展安化黑茶茶商百佳(经销商)十杰(经销商)评选;走进北京老舍茶馆,举行安化黑茶北京文化周专场品鉴推介活动;在长沙举行的“白沙溪杯”焰火晚会。

另外,由长沙市政府、中国国际贸易促进委员会商业行业分会、省贸促会联合主办的“2012 中国(长沙)国际店铺综合展暨中国商业地产博览会”将于10月12日至14日在湖南国际会展中心举行。

本次展会集展示、交易、交流、商业融资于一体,将邀请中国一流地产企业、海内外品牌商业企业、国内外基金及金融机构在中国市场共同谋划城市新篇章,开创经营城市新理念,系统解决当下中国商业地产在金融资本、资源商家、操盘技术三大核心关键问题。

中国规模最大会奖展会 9 月开幕 CIBTM 展位预订空前火爆

□ 任民

迄今为止中国规模最大的会议、奖励旅游和商旅行业展会 CIBTM 将于9月12-14日在中国国家会议中心(北京)举行。由于国内外供应商与中国特邀买家的合作意愿进一步增强,CIBTM 2012 展位预订和特邀买家注册数量空前,国内展商数量也创下历史新高。

根据《CIBTM 2011 亚洲及中国市场行业调查报告》预测显示,不仅中国国内会议市场持续增长,其入境与出境会议也同样增长迅猛。励展旅游展览集团 CIBTM 项目经理许华峰就此评论道:“去年的调查报告显示,有74%参与调查的买家及52%的供应商预测在未来12个月内,他们组织或提供服务的活动数量将有所增加。这也清楚地说明了,中国、亚洲乃至世界各国市场,对于专业供应商的需求是巨大的,这也是今年 CIBTM 展位预订空前火爆的重要原因。”

今年展会97%的展位已经被预订完毕,其中有许多新展商,也包括大量长期合作伙伴。展商们希望借 CIBTM 2012 进一步提升其在中国商旅会奖市场的影响力及寻找更多的商业机会。

“除去众多新加入的参展商之外,许多老展商在今年也将继续支持我们的展览,这无疑得益于他们在去年 CIBTM 上收获的诸多商业机会及投资回报。此外,作为持续改进和卓有成效的工作的一部分,我们对各个展会所在地区出入境市场进行着坚持不懈的调研。今年《CIBTM 2012 亚洲及中国市场行业调查报告》将依照惯例在 CIBTM 2012 展会上

参展攻略 | Canzhan Gonglue

成功参观展览的要素

□ 胡小月

根据展会调查中心报道,39%的参观者在展览会上逗留不足8小时,能否在尽量短的时间内获取尽量多的有效资讯,决定着参观展览的效果。而以下一些技巧也许能帮助您更有效地参观展览。

弄清楚参观的目的。列出你准备参观的厂商的清单,并将他们分成两个部分,一个是“必须参观”的,另一个是“要参观”的。确定你参观整个展览会所花费的时间,甚至停留每一个摊位所要花费的时间,为浏览、琐事和排队留出时间。明确你需要从参展商那里了解的资讯,区别各个卖主的不同之处,然后准备好到提问的问题。设计一个产品/服务资讯收集表,以便准确地比较不同参展商之间的异同。

工程机械行业“展会潮流”势头正劲

□ 吕聪

随着工程机械行业淡季的来临,工程机械企业宣传活动也越来越少。其实活动少还有一个重要原因。有行业资深人士透露“活动的资金都要放到年末的展会上用”。“展会经济”在工程机械行业已经成为企业不得不重视的新兴理念。目前多家企业都将“宝”压到了展会上。很多企业甚至拿出半年的宣传预算,展会成为他们“亮剑”的最佳舞台。

疯狂行业和新颖形式的碰撞

十年间,工程机械展会得到了飞速的发展。2002至2010年仅5次展会,参展商数目扩展了近4倍,参展观众数目扩大了5倍,布展面积更是扩大了近6倍。作为资深展会策划人海峽两岸机械产业博览会(将于2012年11月8日开幕)相关负责人向记者介绍“展会是一种非常有效、直接的宣传公关活动,它的宣传效果不同于传统媒体,而且收益价格比高于传统媒体。除此之外,在展会上企业可直接面对消费者和竞争对手,通过即时性的宣传与交流,企业便可立即获得市场信息”。一边是具备及时性、交互性强、收益比高于一身的新颖宣传促销方式,一边却是水深火热的激烈竞争。目前工程机械行业正经历“春秋战国”时代。徐工、中联、三一、柳工等企业进行大规模海外并购背后是猛烈的市场竞争“白刃战”。然而,工程机械行业的激烈市场竞争却不仅局限于这四家企业之间。山推、临工、厦工、成工……工程机械行业企业据不完全统计不下几百家。当“展会经济”这种新颖



发布,这份报告将为行业人士判断2013年的市场形势提供可靠的依据。”许华峰介绍道。“我们非常高兴能再一次参加 CIBTM。去年的参展给我们提供了来自行业的第一手信息,同时也帮助我们做成了不少的生意。CIBTM 不断地为展商们提供质量极高的特邀买家,我们非常期待再次参与这一次的 CIBTM。”来自巴塞罗那旅游会议局的经理 Mercedes Garc í a 评论说。CIBTM 今年接到的特邀买家申请数量也再创新高,截至目前为

在产品陈列室里向周围的人介绍自己;派发并收集名片。

避开太拥挤的摊位,应在展会结束前,参观人数不多的时候再折回拜访。带上笔和便条随时记下重要的资讯,甚至可以用小型录音机作记录。

想办法取得参展商不想回答之问题的答案。

避免与不相关的厂商进行洽谈。

对所收集的住处进行整理、归类,并作进一步联系。

跟进在展会上要求邮寄的印刷品和样品。

以上参观展会的准备和计划虽然简单,但却是事实证明行之有效、事半功倍的办法。只要注意到这些细节问题,便可达到预期的效果。

预约想要约见的参展商。尽快取得参展商的分布图,设定参观路线。

携带足够的名片,这样使你省去填表的麻烦。

在准备行李的时候,要预留空位,方便回程时有足够的空间容纳参展商的资料。

带上一个轻便的旅行袋,塑胶袋通常都是既不美观又不舒服的,甚至会割伤手。

尽量选择靠近展会的酒店,这样可以节省往返时间和方便休息。

计划好准备参加的研讨会或参观的产品陈列室。事先在接待处做好登记并提前30分钟到达会场,避免排长队浪费时间。

直接告诉参展商你的行程紧张,不希望浪费时间闲聊,希望可以单刀直入主题。

寻找建立商业网络的机会。与业界领袖交谈;尽量获得参展商的邀请到其下榻酒店

实现与世界各地新买家接触,从而扩大了市场。当展会成为一种趋势,企业有时不得不参加。因为有调查显示,当参展客户在展会上看不到自己心仪的企业展台时,他们有80%的人会为该企业的经营状况担忧。而这种担忧能够严重扰乱客户对产品的判断,最终导致客户选择其他品牌。

无硝烟的商战战场

展会在行业中扮演的角色,经过多年锤炼已不仅仅是宣传方式这么简单。有企业领导讲“不管你行不行,到了展会就是‘亮剑’的时候了,行不行都要拔剑”。展会在行业中已经演变成了商业战场,由“最高混凝土泵车之争”到“最大吨位履带吊下线”,展会上比拼的是企业的实力。由雷沃金刚至 SANY 金刚的问世,展会上比拼的是企业的亮点。展台设计、新产品亮相、展会活动、展会宣传都成为企业展示自身实力的凭证。在同一时间、同一地点使行业的生产厂家和购买者集中到一起,是展会的最大吸引力所在。这种形式给企业提供了争夺客户争夺行业人才的绝佳时机。多家参展企业介绍,他们正是借助展会,

止共有320名特邀买家(比去年同期增长33%)提交申请,预计其中将有80%确定参加 CIBTM 2012。

来自于摩托罗拉(中国)电子有限公司的高级业务拓展经理买家丁佑生评论说:“CIBTM 通过几年的努力,已经越来越成为 MICE 领域一项重要的展会,让我们有机会了解业界的最新动态,也能和来自世界各地的展商进行面对面的交流,为公司活动获得了很多第一手信息,收到了事半功倍的效果。”

今年是中国会议周在国内首创以来的第三年,计划将组织安排16个针对会奖旅游市场不同方面的专题演讲和讨论会。CIBTM 在继续保持与传统的各大国际国内会奖行业机构紧密合作的基础上,今年与国际知名协会 Association of Corporate Travel Executive (以下简称:ACTE)建立了崭新的合作关系,在 CIBTM 上引入 ACTE 4个内容各异的针对商务旅游市场的主题演讲。由于商务市场在中国近年来发展迅速,ACTE 的主题演讲内容一经推出就受到了行业人士的强烈关注。

【相关链接】

会奖旅游:即会展及奖励旅游,包括4个组成部分:会议、奖励旅游、大会、展览,国际上简称为 MICE。其中会议、大会和展览旅游是指利用举行各种会议、大会和展览活动的机会所开展的特殊旅游活动;奖励旅游则是公司为了激励成绩优秀的员工、经销商或代理商而专门组织的旅游活动。

会奖旅游属于典型的高端旅游市场,被看作是旅游市场中含含金量最高的部分。



第 12 届服交会 助品牌构建新时尚

□ 赵亮

第12届中国(深圳)国际品牌服装服饰交易会,于7月初在深圳会展中心盛大开幕。今年的深圳服交会以时尚的态度别样绽放,借助专业展会的平台作用及优势,深圳服装企业试图以全新的视角深入思考,建构和定义顺应社会发展潮流的“新时尚”。

12 年的深耕细作

作为根植于雄厚产业基础和优秀品牌企业的行业大展,深圳服交会经过12年的蜕变已逐步成长为行业内公认的一项专业展会,其平台作用得到了充分肯定。与此同时,主办方也认识到,服装行业作为时尚行业的代表性行业,正向更广阔的领域拓展,时尚的跨界化、一体化特征越加明显,服装展会由传统的专业交易平台向现代的时尚交流平台变身已是大势所趋。

深圳市服装行业协会会长沈永芳告诉记者,过去10年是中国服装产业发展的黄金十年,众多的服装品牌都在这10年里发端、壮大并走向成熟,如今,他们中的许多都已经走到了品牌发展的10周年。深圳市服装行业协会希望通过展会主题,以时尚的态度,继续扶持本土服装企业发展,让企业在深圳服交会的平台上获得更多的实惠。

品牌的一次集体出航

作为服装类的专业展会,深圳服交会的商业价值和促进市场交易的平台作用得到了业界的充分肯定。历年来,助力区域时尚品牌的发展,是深圳交易会一个尤为鲜明的特点。走进深圳服交会,给人的第一印象是登上了深圳时尚业的联合舰队。

本届服交会可谓规模空前,其展览面积扩大至近8万平方米,6大展馆、十余个细分展区,3500多个展位,吸引了来自数十个国家和地区的逾千家优秀品牌、数万名专业观众齐聚深圳会展中心。

目前,深圳2300多家女装企业拥有自主品牌1200多个,其中国内知名品牌就有100多个。这些品牌女装畅销全国100多个城市,在一些大中城市的主流商场,深圳品牌女装的销量占到一半以上。

本届展会期间,玛丝菲尔、影儿、娜尔思、欧柏兰奴、爱特爱、马天奴、odbo、艺之卉,以及季候风、朗黛、茗、纳帕佳、吉祥斋、杰西、DGY、卡汶、蒙迪爱、拉芙妮、伯柔、华丝、梦依诗、泰玛、巴丽锦、BELLOANN、AUM、MOVEUP、渔、丽琪、VJC、莱尔利奥、安奈尔、JOJO、唯尚、卡尔丹顿、梵思诺、龙浩、EIN、卡迪黛尔、深东浩、巴菲尔、彤上、注释、薇娃惟斯、美标、非古、东昌、名盾、珂罗娜、哎呀呀等众多知名品牌出现在本次服交会上。

在深圳服交会发展的11年中,不少当地品牌也随之崛起。

艺术性展示受关注

在今年的服交会上,一些深圳品牌在展位上策划了体现品牌文化内涵的艺术性主题展览,有不少专业观众对这种旨在展示品牌内涵及文化精神的展示给予了高度评价,充分体现了深圳服交会的“时尚态度”。

记者注意到,odbo 品牌举办的主题为“涅槃”出位展示引来的关注度可谓前所未有。在 odbo 的展位上以象征死亡的棺材为载体,结合品牌的黑白色系产品,表达了对生命的独特态度。Odbo 相关负责人表示,此次展览的主题具有鲜明的对比特点,观众在展位上能直观地感受到生与死的冲突,而 odbo 的产品色系又能加深这种对比感,让参观者思考生命的意义,从中开启 odbo 黑白时尚世界的大门。

在本届展会上,影儿时尚集团携旗下 YINER 音儿、PSALTER 诗箭、INSUN 恩裳、SongofSung 歌中歌、OBBLIGATO 奥丽嘉朵5大品牌,为观众带来了“让品牌歌颂生命”大型静态时装艺术概念展和高级定制百年文化回顾展两大艺术性极强的展示。