

广东“婴童经济”增速明显 国际展会助力行业发展



作为专注于推动我国孕婴童企业规模化、品牌化、国际化发展的专业展会，广州国际婴童展历时四年，现已发展成为中国最具影响力的孕婴童行业盛会之一，是国内外孕婴童产品企业和贸易采购商进行品牌宣传和商贸合作的重要平台。

广州国际婴童展上汇集了产自国内外的最新孕婴童服饰、用品、食品、保健品、车床、玩具、益智早教产品及相关服务。

2012 广州国际孕婴童用品服饰展览会将于 11 月 15 至 17 日继续在亚洲第一大展馆——广交会展馆举办。展会以“创新、时尚、科技”为主题，紧扣产业发展脉搏，紧跟国际发展趋势，重点展示安全健康、绿色环保、创新水平和科技含量较高的产品，预计规模将达到 3 万平方米，展位超过 1500 个，参展品牌逾 600 家。

除新品展示和品牌宣传之外，今年展会同期还将举办“2012 中国孕婴童行业创新发展论坛”、“2012 年度中国孕婴童行业评选活动及颁奖盛典”、“婴童企业运营管理培训课程”、“婴童行业市场策划与促销技巧讲座”、“时尚新品发布会”、“亲子互动游戏”等一系列活动，通过专家主讲、名企带动，进一步促进国内外行业人士间的互动和交流。

展会主办方表示，将进一步加大展会在世界各国的宣传推广力度，吸引更多采购决策者到场参观采购，预计买家数量将达到 6 万人。而越来越多 80 后年轻人积极关注现代消费、营销和管理，创业首选孕婴童行业，参观参会亦是快速了解行业、洞悉商机一个不错途径。

中国孕婴童行业发展空间巨大且前景广阔，而婴儿潮带来的孕婴童产业繁荣之景、前沿科技的创新点都将在国际孕婴童用品服饰展览会上充分体现。专业化、国际化展会的作用俨然是一个“加油站”，无论对行业发展还是企业甚至个体零售商的发展都有积极的推动作用。

天津市会展业提速发展

10 个大型展会 9 月登场

天津会展产业正不断提速发展。记者日前从天津市商务委获悉，本月(9 月)天津市将举办 10 个规模大、层次高的大型活动，迎来众多海内外嘉宾，会展业的经济带动效益将充分显现。

据了解，这 10 个大型展会分别为在滨海新区举办的第七届中国邮轮产业发展大会、第三届中国国际石化大会、第三届中国(天津滨海)国际生态城市论坛暨博览会及 2012 天津夏季达沃斯论坛、第九届全国大学生运动会、发展中国家科学院第 23 届院士大会、2012 中国旅游产业博览会、中新经贸理事会第 5 次会议、中国国际新闻出版装备博览会和第六届中国·天津妈祖文化旅游节。截至今年前 7 月，天津市共举办了 107 个各类展会，比去年同期增长 18%，其中在滨海新区举办的展会论坛达 20 余个，展览面积、观众人数均创历史最佳水平。除了一些大型专业性展会外，台湾名品展、自行车展等一大批与老百姓息息相关的展会规模也越来越大。

家装建材展会泛滥 主办方或是最大赢家

□ 刘霞

今年以来，家居市场的持续低迷让家居圈方方面面都很忙，各商家为了销售额开展了各种工厂团、总裁团、集采、砍价等营销活动，其中展会也成为一大特色。去过南京展会的人都知道，如今的家装建材展会早已失去了展会的意义和价值，变成了名副其实的展销会。可这以展会之名举办的展销会中的真相，你知道几层？记者走访了多位参展商家，揭秘家装建材展会的真相。

以展会之名的展销会已成常态

说到展会，多位业内人士对记者直言“太滥了”。展会最初的存在形式是为了展示产品和技术、拓展渠道、促进销售、传播品牌而进行的一种宣传活动。而如今在南京家居市场中，展会早已演变为一种纯熟的营销方式。大家说的“滥”，说到底是因为营销方式，或者说它早已无法达到预期的营销结果。

8 月 24 日至 26 日在南京新庄国展中心举办的第六届家装主材博览会也许能说明一些事实。博览会一般被认为是高档次的，对社会、文化以及经济的发展能产生影响并能起促进作用。而事实上，这个主材博览会实为展销会，所展出的品牌中一线品牌占比不到 1/3，它并不拥有博览会的任一特性。

据了解，南京的家居展会到现在为止，还没有出现过一次真正意义上的展会。记者走访了多位参展商家，他们均表示“南京的展会一



直就是展销会，没办法。不赚钱，谁去做赔本的吆喝！”

“这是目前能在南京家居市场存活的一展会形式。”业内人士分析，“尽管每次的展会都存在虎头蛇尾的现象，消费者对于展会品牌的良莠不齐时有意见，但却无法阻止某些利益群体的抱团存在。”

参展品牌良莠不齐为业主诟病

据了解，第六届家装主材博览会是由南京装饰材料商协会主办，而参展的 100 多个品

牌商家都是该协会会员。“毫无细分的品牌入会资格，导致的结果只能良莠不齐，你总不能让一部分成员参展，一部分成员不参展吧。”某参展商家如是说。

“也有一部分原因是，展会想吸引高中低端所有层面的客户。”某橱柜品牌人士告诉记者，“但结果似乎有点胡子眉毛一把抓，显得乱糟糟的。”

据记者走访多位一线品牌参展商家，面对参展品牌参差不齐的问题，他们表现出了两种态度：一是觉得参加这样的展会太掉价了，担心消费者视觉疲劳对品牌形象有所影响；二是

觉得跟那些小展位的小品牌相比更显示了大品牌优势。但总的来说，前一种看法的商家占据多数。

展会泛滥之余谁是最大赢家？

据了解，参加像这样的展会，40 个平方的展位费用是 1 万多，加上展位布置大概是 4 到 10 万不等，这还不算出样成本。其中展位费就是要交给主办方，主办方负责整个活动的策划宣传以及场地费用。某地板品牌人士透露，主办方能从展位费中获取大概 200 万左右的费用，而主办方支付场地费及相关宣传费后应该还能赚取一笔很可观的费用。

对于参展商家来说，展位费还倒是其次，出样的样品以后还能用，但展位的搭架就要耗费几万，而活动一旦结束，这些搭架就只能报废了。按照某厨柜品牌的盈利点，展会现场需要卖出 40 套左右才能达到盈利的平衡点。也就是说，很多品牌是无法在展会上获得盈利，或者说盈利很少。

业内人士透露，像这类展会的主办方早已形成了一个自己的商家圈，也只能跟着走才有饭吃，不然被排挤在外市场就会难做一些。所以，从某种层面上来说，参加展会也是政治利益的需要。

有人说，商场总是利益集团的抱团，不管如何，总得抱住一个大腿。那么，在这如火如荼举行的展销会背后，谁才是最大的赢家呢？得到实惠的业主，收获获单的商家，还是乐此不疲的各种主办方？

揭秘 2012 年厦门厨卫展三大亮点

□ 尚路

2012 年 9 月 3 日，第二届中国厦门国际厨卫卫浴用品展览会、第二届中国厦门国际门窗木业展览会新闻发布会在厦门国际会展中心召开。

展会再上新台阶

新闻发布会上，厦门市厨卫行业协会秘书长徐海明先生介绍了目前展会筹备情况、今年展会的亮点。徐海明先生介绍，第二届中国厦门国际厨房卫浴用品展览会、第二届中国厦门国际门窗木业展览会将于 2012 年 10 月 11 日-14 日在厦门国际会展中心举办，以进出口贸易为

导向，加盟采购订货相结合，打造辐射全球的国际性专业展。两展同期举办，展览总面积达 28000 平方米，标准展位 13000 个。

在招商方面，截至目前，展位已全部售出，吸引了超过 200 家企业踊跃参展。组委会还制定了详尽的客商邀请计划与对外宣传方案，积极与国内外的建材专业媒体、房地产类媒体、贸易类媒体、射击类媒体建立合作关系，结成媒体联盟，积极与国内及海外同类型的知名展览会及主要行业协会开展合作，参加国内相关题材重要展会，如上海厨卫展、广交会等。此外，组委会还派遣宣传推广小组奔赴国外相关展会及新兴市场向海内外业内人士传递展会信息和邀请参展参观。届时，预计将有超过 4

万名境内外客商前来展会参观采购加盟。

相较于去年的首届展会，第二届展会呈现出了前所未有的新亮点、新进步。厦门市门窗业商会秘书长陈庄先生简明扼要地揭秘了本届展会的 3 大亮点。他介绍，今年的展会面积、展会规模扩大，扩大的规模大概在 15% 左右。此外，今年的配套活动也比去年更为精彩。为增加展会的成交率和成交机会，我们围绕这个中心开展两大活动，一个是 2012 成品房建设高峰论坛，第二个是两岸室内设计高峰论坛暨第二届厦门室内设计大赛启动仪式。

业界龙头企业积极加入

会上不仅有组委会的代表向嘉宾们介绍

了展会的基本情况，还有参展企业的代表们也提前透露了在展会上将会有怎样的动向。路达集团总经理许传凯表示，他非常看好中国精装房建设，此次展会邀请了很多房产企业来参加，对厦门今后品牌宣传肯定是有好处的，而且通过展会把优势的集合起来，能够把越来越多的客户带到厦门展会上来，有助于推动整个区域、整个产业的发展。

好来屋橱柜总经理陈晓黎表示，今年展会重点是针对加盟商和经销商，我们会展示出最具厦门特色的产品，比如烤漆技术、实木材质以及地域表现手等。通过具有产品文化特色的一个产品，让我们的经销商、加盟商和其他的竞争对手有一个比较清晰的差异认识，也更有助于去打响厦门这个区域品牌，提升品牌竞争力，展示区域的文化水平。

辽宁铁岭 9 月唱响“展会经济”

□ 王雯

9 月 6 日至 8 日在辽宁省铁岭市召开的第三届中国换热设备博览会，现在已经全面启动，各项工作都在紧张有序地进行中。此举标志着铁岭市“会展经济”的大幕在 9 月里全面拉开。

铁岭现在已经发展起来 12 个重点产业集群，其中辽宁专用车生产基地和辽宁换热设备产业基地已经成为产业集群中的排头兵。为了加快这两个产业集群的发展，铁岭市委、市政

府于 2010 年 10 月举办首届中国(铁岭)专用车博览会和首届中国(铁岭)换热设备博览会。两个博览会不但让专用车、换热设备两大产业集群获得了大丰收，一次性赢得数十亿元的交易额、投资额，而且还成为专用车、换热设备两大产业集群走向全国的起点。“会展经济”从这个时候开始就逐渐以一个新兴产业的模式，在铁岭工业经济发展的大舞台上发挥着其特有的作用。

2011 年 9 月 20 日，第二届中国(铁岭)换热设备博览会闭幕。6 天后，第二届中国(铁

岭)专用车博览会也落下帷幕。两个博览会，现场销售换热设备 550 台(套)，销售车辆 2400 台，加上同时结束的第二届(铁岭)榛子节，总交易额达到 10.58 亿元。博览会的成果是显著的。但是，铁岭市委、市政府领导的关注点似乎并没有放在那些喜人的数字上。伴随着人们的赞誉声，他们把目光放得更远。这就是，把“会展经济”做大做强。

今年，第三届中国换热设备博览会将由辽宁省政府主办，铁岭市政府、全国压力容器标准化技术委员会换热设备分会、省经济合作办

公室、昌图县政府、辽宁省换热设备产业基地承办。换博会的主题是展洽、研讨、合作、共赢，换博会期间，将举行全国热交换器标准与技术论坛、热交换器节能高峰论坛以及换热设备产品展销、洽谈等商贸活动。展会主展区面积为 1 万平方米，共设 74 个展位。意在将本届换博会打造成充满商机与活力的全新盛会。

同时，2012 年辽宁(铁岭)糖酒交易会暨首届中国森林食品交易会暨第三届中国(铁岭)榛子节也在紧锣密鼓地筹备中。这两个交易博览会规模大、规格高，不但有全国各地的参展商参展，还有来自法国、智利等地的生产企业参与。

行业展会 | Hangye Zhanhui

2013 中国上海家电博览会

举办城市:上海
开展时间:2013-3-20
展会简介:
中国家电博览会是由中国家用电器协会于 1992 年创办的行业内最高规格的大型综合性展会。凭借国内行业中的特殊地位与强大实力,中国家电博览会的口碑、关注度、影响力逐年跃升,一举成为国内最大、号召力最强、影响力最广的综合性家电展,并且声名远播至整个亚太地区,被誉为亚太地区家电行业发展的“风向标”。
2013 年的中国家电博览会从规模到影响、从品质到服务、从发展到跨越将完成一次华丽的转身。
联系信息:
上海博隆会展服务有限公司
联系人:陈金根 电话:021-54993541
北京华世博国际展览有限公司
联系人:李嘉新 电话:010-61793516
传真:010-58851216

2013 第十届中国(济南)婚纱

摄影器材展览会

举办城市:济南
开展时间:2013-3-23
展会简介:
过去八年中,在广大行业参展企业及各地上万家影楼的鼎力支持和共同努力下,济南信展公司致力于把婚纱摄影器材展览会打造成最具规模和影响力的区域性婚纱摄影行业贸易采购平台。越来越多的生产企业积极报名参展,专业买家也纷纷赶来采购洽谈,良好的展示交易效果使济南信展婚纱摄影展得以长期稳步发展。
2013 年将是信展公司旗下婚纱摄影器材展览会全国连锁办展,主要涉及济南、武汉、沈阳、西安等中国中部地区核心城市,扩大办展区域,增加展会规模及影响力,提升展会服务水平,邀请到更多专业买家,确保参展企业的展示效果,打造成为国内第二大品牌化、专业化、区域化的婚纱摄影行业盛会。
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

电话:15275192962
传真:0531-88160483
联系人:李会 小姐

2013 第十届中国国际文具礼品博览会

举办城市:宁波
开展时间:2013-3-29
展品范围:
●文具及办公用品:书写工具/纸及纸制品/桌面办公用品/文件整理用品/学生及学校用品/美术用品
●文具生产加工设备、零部件、包装、印刷设备
●办公设备及电脑周边产品、耗材
●礼品、赠品、工艺品
联系方式:宁波高新区文讯科技有限公司
电话:0574-87254009
传真:0574-87254017
联系人:陈淑飞
网址:expo21wenju.com
EMAIL:87254009@163.com

2013 第十六届东北国际仪器仪表及工业自动化展览会

举办城市:沈阳
开展时间:2013-4-10
展会简介:
东北自动化展凭借着“全面展示工业自动化产品,推动东北制造业创新发展”这一明确定位和服务至上的办展理念,在东北各地级政府鼎力支持下,在各行业协会学会热心帮助下,经过 15 年历练和培育,不论是展览规模、展览面积、企业数量、企业档次、观众质量数量都稳步提升,成为国内外企业踊跃参与的专业盛会。已在东北及行业内确定了权威地位,享有崇高信誉。
联系信息:北方工商业展览有限公司
地址:沈阳市三好街 93 号金源大厦
5F
邮编:110004
电话:024-23914926
传真:024-23922432
E-mail:bfexpo@126.com