

共享地铁优势 东莞厚街展览阵容再扩大

■ 何永华

日前,东莞厚街镇广东现代国际展览中心2016年展览计划“出炉”。其中,因看好厚街地铁时代来临,消费展数量大增,厚街作为东莞会展核心镇的地位进一步增强。

此外,从今年开始,厚街镇将每年安排2000万元专项基金,重点扶持成长型展会、新办展会的发展。

比去年新增9个展会

据悉,根据新近发布的《2015中国展览发展白皮书》,去年厚街镇单场展览平均面积位居全国第二(仅次于广交会展馆),展位平均单价全国排名第5。

今年,更多的展览项目落户将

“中国会展名镇”举办。根据展览计划,今年预计有逾70个展览及大型活动在广东现代国际展览中心举行,比去年新增9个展览项目,预计总展出面积超过100万平方米。9个新增展览项目包括:2016(东莞)中国国际金属成形展、2016年触摸屏展、中国(广东)家具出口展览会、东莞胶粘带展、中国国际(广东)节能展览会等工业展以及韶关翁源兰花展、东莞时尚名品折扣展、汇采图消费品展、中国劳动保护用品交易会等消费展。

值得注意的是,相较往年,今年面向普通观众的B2C型消费展明显增加。“因为预计今年开通的东莞R2线地铁让厚街步入地铁时代,观

众可乘坐地铁直接到达展馆门口,消费展在这里有了生命力。”广东现代会展管理有限公司副总经理阎志斌表示,今后在厚街镇举办的消费展将越来越多,目前还有茶博会、沉香展等多个消费展正在洽谈档期。

“服务地方产业发展的工业展仍占主要地位。”阎志斌说。如由中国锻压协会主办的中国国际金属成型展在国内同类展览中首屈一指,主要涉及行业包括汽车制造、金属加工、金属模具加工等,这些产业正在珠三角地区蓬勃发展,“主办方来厚街看了DMP等机械展后,觉得这里办展有人气、有市场,马上就决定搬过来”。

据了解,出于类似缘由而计划移至厚街镇举办的还有2017中国国际造纸科技展览会、2018北京埃森焊接与切割展览等项目。而名家具展、东莞国际车展、加博会、漫博会、海博会、台博会等大展乃至“国字号”和国际性大展,除加博会、秋季名家具展分别提前至4月、8月举行外,其他展会将按“老规矩、老地方,不见不散”。

未来优势在服务

为承接更多展览落户厚街,广东现代国际展览中心计划投入约3亿元提升硬件。目前,除3至7号馆之间以空中走廊贯通外,4号馆也正

在扩建新增7500平方米,并计划在春季名家具展开幕前投入使用。届时,展馆总室内展览面积将超15万平方米(名家居世博园除外),可满足国内绝大多数展览会的场地需求。

“未来厚街会展业的优势不在场地,而在服务。”阎志斌透露,借助“互联网+”,搭建会展业“大数据库”,实现资源共享,将成为厚街会展业新的“杀手锏”。该公司新成立了资讯中心并下设呼叫中心,计划整合办展10多年来积累的“海量”参展商、买家资源,打造厚街会展业“大数据库”,实现资源在各展会间共享。该数据库有望在今年下半年投入使用。



上左图为展会现场不乏来自德国、法国的原装啤酒和红酒
上右图为某厂家推出的原生态石碾小米
下图为一位参展商向观众推介来自贵州茅台镇的酒品



2015年昆明会展业十大新闻事件

一、中国会展经济国际合作论坛(CEFCO)在昆明举办,昆明借力签订多项协议,定调国际化发展

2015年1月,中国会展经济国际合作论坛(CEFCO)在昆明召开,来自17个国家和地区的700余位国内外会展业界精英、学界专家等齐聚春城寻觅合作共赢商机,并发布《中国展览经济发展报告2014》。会议期间,昆明市博览事务局分别与泰国会议展览协会、新加坡会展行业协会签署了合作意向书。

二、会展业“大家”支招昆明会展发展

2015年1月16日,以“研究、探讨新常态下昆明会展业的发展之路”为主题的昆明会展经济研讨会在中国会展经济国际合作论坛(CEFCO)期间举行。吴建民、陈先进、袁再青、储祥银、刘海莹等全国会展业知名专家就昆明会展业存在的问题及应对措施、昆明会展的长远发展等方面建言献策。与会专家及学者表示,不管是从国家宏观战略布局、大政方针,还是从区域发展环境考量,昆明市建设面向南亚、东南亚的区域性国际会展中心的前景广阔。

三、南博会成功举办,多项纪录创历史新高

2015年6月12日,以“亲诚惠容、合作共赢”为主题的第3届中国—南亚博览会暨第23届中国昆明进出口商品交易会在昆明滇池国际会展中心开幕。据统计,本届南博会总计销售门票70余万张,入场总人数74万人次,签约金额7850亿元,均创历史新高。

四、“B2B”专业展会首次在昆明举办,促进昆明会展专业化发展

2015年11月,国际排名前列的展览公司——励展博览集团主办的“2015西部国际矿展览会”在昆举行,展会重点展出采矿技术装备、矿

物加工设备、选矿技术装备、矿山环保节能设备、矿山安全设备及相关矿山服务项目。励展集团首次选择在昆明举办专业B2B展会,将对昆明会展业市场化、专业化水平提升起到极大的促进作用,同时将推动采矿、选矿技术装备领域的科技成果向产业化转化。

五、《昆明市会展业促进条例》颁布实施,推进会展业法制建设进程

为加快昆明市会展业发展,2015年9月25日,经省人大审议通过,正式批准昆明市出台《昆明市会展业促进条例》(以下简称《条例》),2015年12月1日起正式施行。在“一带一路”、长江经济带、孟中印缅经济走廊等战略背景下,《条例》的颁布实施可确保昆明会展业在法律框架下实现又好又快发展,促进昆明会展业迎来新一轮发展机遇。

六、《昆明市会展业发展专项资金管理暂行办法》出台,助推昆明会展蓬勃开展

为推动昆明市会展业的发展,加强和规范会展业发展专项资金的管理,提高资金使用效率,加大政府对会展行业的帮助和扶持,进一步推动昆明市会展业的快速、健康发展。

七、首次组织企业赴米兰参展,助力企业开拓国际市场

2015年12月4日至11日,昆明市博览事务局与昆明市妇联牵头组织昆明企业赴米兰参展,并首次使用会展业发展专项资金对参展企业给予资金补助。借此国际展平台,昆明民族文化产业得到充分展

示,昆明城市形象得到进一步提升。展会期间,昆明与展会主办方签订框架合作协议,为昆明会展国际化发展奠定了坚实基础。

八、成功举办“昆明会展(上海)推介暨沪昆会展业交流洽谈活动”,吸引精品项目落户昆明

2015年12月17日,“2015昆明会展(上海)推介暨沪昆会展业交流洽谈活动”在上海举行,上海会展业专家学者、会展行业协会、会展机构以及沪昆两地会展企业代表共100余人出席了交流活动。本次活动旨在加强昆明与上海以及长三角地区办展机构、会展企业及展会项目到昆明发展,促进昆明会展业繁荣发展。

九、斩获多项中国会展业大奖,昆明会展综合实力迈上新台阶

2015年8月,昆明获得2014—2015年度中国会展业“奥斯卡卡”——“金海豚”“中国会展名城”大奖。2015年12月,在会展产业展洽会上,昆明被评为2015年度中国会展最具办展幸福感城市;昆明滇池国际会展中心获得2015年度中国会展最佳城市形象场馆大奖;昆明市博览局副局长李若洁获2015年度中国会展创新推动行业大奖。此后,在中国会展杂志社发起的2015年度中国会展十大新闻人物评选活动中,李若洁再次上榜。

十、通过了《昆明市关于贯彻<党政机关境内举办会展活动管理办法>实施细则》,昆明市党政机关境内举办会展活动得到明文规范

2015年12月1日,昆明市政府第103次常务会议通过了《昆明市关于贯彻<党政机关境内举办会展活动管理办法>实施细则》,细则对昆明市党政机关境内举办会展活动进行了进一步规范。

(来源:昆明博览事务局)

会展 红粉秀

出国展览的蓝海在哪儿?

■ 张 力



近年来,以出口企业为主要客户、以海外为主要市场的出国展览业遭遇了严重的来自外部和内部的双重挑战。虽然各地方政府将保出口、保增长作为硬任务并出台相关鼓励政策,企业也在政府的政策刺激和激励下如潮涌般走出国门,参加各类展览会以寻求商机,但企业在参展过程中的期望订单和展览组织方的收益并不乐观。

单就出国展览而言,经济下行和外部贸易保护主义令行业进入“寒”季。在这个正趋于走低的行业低温季节,出国展览业的大多数企业除了要面对市场低迷、经济不景气带来的参展规模缩减之外,还要遭遇来自行业外互联网企业的横空杀入。此时,一些外资展览公司加快了市场渗透的步伐,并由原来的渠道销售逐步向直接销售以及直接与政府资源合作过渡,这使得以代理为主要盈利模式的大多数出国展览企业在遭遇经济寒潮的同时,又面临在红海中的惨烈竞争,出国展览到底还有没有蓝海可寻?

笔者认为,危即机。当全球的外资展览企业将中国视为新蓝海的同时,中国展览业尤其是出国展览行业的新蓝海时代也来临了。“一带一路”沿线国家和地区的市场是出国展览的新蓝海。

第一,国家的“一带一路”战略以及陆续出台的中国制造2025、国际产能合作、装备制造“走出去”、优进优出等政策和规划,为中国出国展览行业走进“一带一路”国家和地区提供了政策支持 and 保障。

第二,出国展览面临广阔的“一带一路”市场,不仅需要这些出国展览从业者开拓市场的方式、渠道、形式、内容、主体、平台等方面有所选择和创新,同时要充分利用行业和政府资源,打组合拳,因为以往组团参展的方式已经不能完全适应目前的形势。以前,我们组织参展企业通过自办展的平台或组团参展的方式可以达到在展览会上实现一般商品贸易获得订单的目的。但是,随着很多行业出现产能过剩,就不仅仅是商品(产品)过剩的概念了,而是整个行业和产业的过剩,这就涉及到原料、技术、设备、生产能力、劳动力、售后服务等一个全产业链的过剩,通过展览会平台无法完全解决问题,尤其是技术、售后服务以及劳动力,无法通过展览会平台实现交易和转移,可这却是出国展览业发展的新契机,也是出国展览市场最大的蓝海。

第三,个性化定制服务是出国展览业未来发展的新趋势。以客户为中心、以市场为导向的“一站式、专业化、人性化”的全方位定制服务是市场趋势。满足客户个性化、全方位的市场开拓需求,保障客户持续提升赴海外开拓市场的服务水平,是出国展览组织者常规主办、组展外要深入思考和将要面临的新业务趋势。

第四,出国展览的从业者要关注国家倡导的产业园区建设以及与企业“走出去”相关的配套政策并加快自我能力的建设和提升。就一般商品贸易而言,展览会发挥了展品展示、信息交流、双方供需见面并能达成交易的目的,而解决产能过剩的最终解决方式是通过投资或资本输出带动商品的输出,资本的落脚点是在境外或产业园区。随着中国企业由商品“走出去”向资本“走出去”的方式转变,企业会产生一系列新的需求,虽然客户还是原来的客户,但客户在进入新市场的过程中伴随着资本输出必然会产生诸如国际法律、国际会计、国际人才、当地市场和渠道的开发等新需求,而这正是出国展览业大有可为的领域。当然,这需要出国展览从业者不断提高创新意识、不断提升自我能力,而这些已经超越了传统贸易促进的范围和领域。

出国展览行业正处于发展的关键时期,如何乘“一带一路”东风,提高核心竞争力,在新形势下保持良好的发展势头,是全体会展人的新课题。笔者相信,以积极开放的心态去应对未来的机遇和挑战,一定能开拓出国展览业的新蓝海。

(作者系西麦克国际展览有限责任公司执行董事、总经理)

本栏目文章涉及版权,转载请注明出处

▼信息集结号

第28届国际医疗设备展览会即将启幕

第28届国际医疗设备展览会即将于3月25日在北京国家会议中心开幕。在为期3天的展期中,国内外最尖端医疗仪器设备将一一亮相,还有多场高端学术会议也成为一大焦点,届时来自康复领域的众多知名专家,将从医学影像、临床诊断、医疗卫生等众多角度,深刻剖析行业内的最新技术和趋势,为大家带来目前国内最全最新的医疗领域解读视角。

成都汽展增设SUV及越野车专区

由中国贸促会汽车行业分会、法兰克福展览(上海)有限公司以及中国贸促会四川分会合作主办的第三届成都国际汽车零配件及售后服务展览会(CAPAS),将于5月19日至21日在成都世纪城新国际会展中心举行。本届CAPAS展会的整体展出面积将达3.5万平方米,共覆盖3个展馆;预计将迎来超过730家参展企业同场竞技,吸引全球逾1.6万名专业买家。

据国家信息中心统计数据显

示,中西部地区的汽车市场销售份额正在以每年2%至3%的速度提升。预计到2020年,成都、重庆和武汉等中西部省市核心城市将占50%以上的汽车市场销售份额。依托强大的市场资源环境,CAPAS作为一站式的商贸平台,将为迅速壮大的西南地区汽车零配件及后市场提供服务。 本届CAPAS展会将打造全新的运动型多用途车(SUV)及越野车专区,以迎合急速增长的市场需求,为众多追求宽敞、挑高的车内空间的消费者提供更多信息和选择。

2016年亚洲非织造材料展览会5月亮相上海

作为全球非织造材料领域的重要盛会,亚洲非织造材料展将于5月31日至6月2日亮相上海世博展览馆。

据悉,除了各大参展企业将在各自展位上的产品展示之外,穿插于整个展览会期间的技术交流会也将成为展览会的另一大看点。众多非织造领域的技术领先企业,如PGI、陶氏化学、埃克森美孚、HB FULLER、兰精纤维、Cotton等多家全球知名企业的专家将带

来精彩技术演讲,分享新材料、新技术、新领域及新应用。

为期3天的展览会预计将吸引来自全球30多个国家与地区逾1.5万名非织造领域的专业人士和买家齐聚盛会。涉及领域涵盖医疗、卫生、揩布、建筑与土木工程、过滤与分离、电子、能源、汽车内饰、建材、服装面料、皮革等非织造材料高需求及新应用领域,感受技术创新带来的应用变革。

杭州贸促会携10家企业参加法兰克福家纺展

近日,为期4天的2016年德国法兰克福家纺展举行。该展是家用纺织品领域规模最大、国际性最强的展会,在业界同类展会中一直以“专业性强、国际化程度高、贸易效果好”著称,是开拓欧洲纺织品市场的最佳途径之一,也是杭州市家纺企业最为重视和期待参加的国际展会。

杭州贸促会共组织10家企业、26个展位、20人参展,参展产品主要为沙发布、窗帘布、靠垫、桌布、毯子等。展位集中在10号馆和6号馆。

受国内经济增速放缓,劳动力成本增加等因素影响,杭州市参展企业减少了对新兴国际市场的开拓,基本把参展范围定位于成熟市场和成熟展会。本届组织

的参展企业均为多年参展的家纺企业,他们在展位上与老客户进行面对面的沟通,对新一季的样品和订单进行确认,展会成了他们每年与欧洲客商最好的洽谈合作场合。

据不完全统计,本届展会各参展商收获的意向客户平均在20家至60家之间,现场接单率不高。据分析,影响展会成交的主要原因来自自新兴市场的买家数量减少、中国产品的价格优势减弱、中国企业产品创新和品牌意识较为淡薄等。由此可见,在目前的经济环境和行业竞争压力下,企业只有在产品质量过硬的基础上,不断进行技术创新和艺术创新,才能争取到客户。

(本报综合报道)