

200 多家中企高调亮相波兰国际照明设备展

■ 汤 黎



日前举办的第24届波兰国际照明设备展共吸引了450多家参展商参加,其中包括200多家中国企业。据主办方初步统计,今年展会来自波兰的参展商最多,其次是中国展商。作为波兰规模最大、中东欧地区最具影响力的专业照明设备展,波兰国际照明设备展始于1993年,每年一届。经过二十多年的发展,展会规模逐年扩大。展会主办方

——波兰索马展览公司推广部经理苏珊娜说,3年前,展会设立了独立的中国馆,集中展示中国照明行业的新技术和产品解决方案。“观众对中国产品感兴趣,不少人专程到中国馆了解中国产品,许多波兰公司通过展会与中国企业建立了新的商业合作关系。我很高兴,我们的展会能成为双方拓展合作的平台”。

广东中山市古镇镇素有“中国

灯饰之都”之称。今年,古镇镇政府官员亲自带队来波兰参展,同时,推介每年举行两次的古镇国际灯饰博览会。古镇镇委员会委员王平表示,古镇灯饰在国内占有70%的市场份额,现在他们正努力拓展海外市场。古镇的产品出口到全世界130多个国家和地区,目前在全球市场上所占份额超过30%。王平说,这几年,古镇镇政府非常支持企业“走出去”,拓展市场,推广古镇的灯饰,这次大概有三十多家企业参展。据他们反映,效果比较理想。

中山市聚通光电照明厂的老板袁焕娣是一名“80后”企业家,是第二次来参展。袁焕娣说,他们是响应政府“走出去”的号召,借助政府搭建的平台来波兰参展的。此次来参展印象最深的是,参展客商增加了很多,参展效果挺好,明年他们还会再来参展。

中山古镇威耐仕照明公司主要做户外和工程产品,产品主要出口到欧洲和北美市场。销售代表冯绍标说,他们是第二次来参展,接待了很多从葡萄牙、罗马尼亚、匈牙利等国赶来观展的客户。他看好波兰市场,觉得这个市场有潜力,因为它不单单只覆盖波兰一个国家,还会辐

射其他周边国家,他们还会再来参展。

亚采克是一家波兰公司的采购商,记者采访他时,他刚结束与威耐仕公司业务员的交流。亚采克说,“我跟这家公司的人认识很长时间了,但相互之间还没有做过生意。我了解他们的产品,质量不错。我希望跟这家公司进行合作。我已经参观了整个展会,找到了想要的产品,非常满意。”

宁波天地康和进出口有限公司董事长陈立楹在照明行业已经打拼了17年。公司的主要市场在南美和乌克兰,现在希望在波兰市场有个很好的开始。陈立楹认为,整个LED市场就是在这3年突然引爆的,她觉得东欧市场前景很好,因为波兰很多地方的灯还不是LED灯,这就说明还有大规模替换的可能性。他们打算配合当地的主流客户,做性价比好的产品,提供好的服务,让客户满意。陈立楹说,2007年来波兰参展时,他们就有波兰的客户,但是波兰这个市场对公司而言是全新的。他们现在的目标客户群是一些做工程照明的企业,投入较大。因此,他们希望集中参展3年,争取在每个目标市场找到真正可以合作的

客户。“这回感觉比较好,因为我们觉得波兰市场容量正在扩大,也接触了不同类型的用户,已经知道我们的路在哪里,我们要做的就是控制好品质和成本,配合好客户,做好沟通工作。我们相信前景还是不错的,也希望整个团队运作得更加高效、服务得更加好,相信服务创造未来。新的挑战带来新的机会,我们很想好好地在波兰干一场。”陈立楹表示。

广东中山市高尔顿照明公司是一家专业生产现代家居照明的制造商,主要产品有吸顶灯、吊灯、台灯和壁灯。公司总经理袁运峰本人就是搞设计研发的,他所开发的照明灯具设计独特,造型简洁,光线柔和。他告诉记者,这是公司第一次参展,以前公司产品主要出口到西欧、南美和非洲,这次他们将重点放在东欧市场。通过这个展会,希望巩固老客户,还可以发展更多新客户。在这次展会上,他们已经与很多客商达成了购买意向,预计今年公司订单应该会增加几倍。这次来的客商素质较高,他们比较注重新产品,刚好他们设计的新产品符合客户的需求。通过此次参展,他们的经验更加丰富了,以后还会再来参展。

会展红粉秀

假如让会展人来做一场春晚

■ 周宇宁



赴春运、贴春联、看春晚,眼下中国人过春节,这“三春”是少不了的。

从性质来看,春运属于现实社会的,春联属于传统文化的,春晚则是娱乐的。始于1983年的中央电视台春节联欢晚会虽已过了而立之年,但它仍然是时尚的。尽管有些演员每年坚挺地出现在春晚舞台上、《难忘今宵》每年都会响起,但是春晚仍是春节期间最热门的话题。老年人盼着老演员出新作,中年人关注主旋律,青年人握着手机盯着微信红包……赞也好,骂也好,春晚仍是国人乃至全球华人春节“文艺活动”中无争议的主角,我们精神的“年夜饭”,每年定期举办的节事活动。

今年的春晚仍如往届一样,赞者有之,批者甚众。于是网上有人建议,全国的春晚,应该全国来办,成立由各省参与的筹委会,请各全国性的文艺团体来协助,再由央视来承办……这个“梦想”中的春晚组织架构,在会展人看来,也就相当于有了大型会展活动的主办、协办、支持和承办单位了。然而,有了高大上的组、办机构就能办一场成功的会展活动吗?不一定!还要看是想把这场活动定位为不差钱的成就展还是市场化的商贸展,用个什么水平的承办机构来操盘,主题定位是否准确,演绎是否到位,能不能请来大牌参展商,大牌有没有新产品亮相,其他参展商是不是小而精……当然,最重要的是买家是谁?怎么请?买家的质量是否让参展商满意?

也许有人会说,人家春晚办的是成就展,不是商贸展的路数,只要高大上的主办方一声令下,多大的腕儿都得不计报酬、争先恐后地纷至沓来,上台为荣。再给春晚预热、新闻发布,然后盛大开幕、领导参观,观众调查满意……就算是一届成功的活动。可是,在这个号召万众创新的时代,好事的会展人难免会问,即便是成就展,也要有所创新吧?先不提新技术应用,不提“互联网+”成就展,如何让观众真的满意,让大多数观众是因为真心喜欢参与而来,而不是占据黄金时间,让人没得选择?毕竟这是一个“倒展”,年年要办,纵然观众成分复杂,众口难调,但总是可以找到一些老少皆宜的“卖点”的。

如果以商贸展的思路来办春晚,那就更简单了,一切以“参展商”和“观众”满意为前提,观众质次量少,参展商会不满意。参展商牌不亮、货不好,专业观众不会再来……再加上同类展会还有很多,无论观众还是参展商,都可以选择其他更好的平台来达成愉快的合作。即使你是高大上的主办方,那又怎样?会展活动只相信品质、成交和服务。君不见,民营办展机构即使不傍大协会也依然可以做得风生水起,倒是有些本来“根红苗正”的国营展览公司因为生性傲慢,而在这个靠服务吃饭的行业里混倒了名声,渐呈颓势……

春晚是一面镜子,文艺界看到了什么,不敢妄评。社会看到了什么,可问“度娘”。我们会展人应该看到的是,树立独一无二之品牌,精选参与者,尊重观众!

(作者系中华会展精英女性俱乐部秘书长、中国经济网·会展中国/旅游经济主编)

▼信息集结号

首届亚洲动漫文化创意博览会昆明举行

宅舞比赛、电子竞技、动漫主题微电影、网络剧演员海选、密室逃脱……为期5天的首届亚洲动漫文化创意博览会(以下简称漫博会)于2月12日在紫云青鸟·云南文化创意博览园内开幕。

据悉,通过一年多的持续准备和各级预赛,30多支来自全省各地的cosplay队伍在博览会期间齐聚昆明进行最终的“龙纹杯”决赛。同时,还举办知名COSER签售、宅舞比赛、军宅互动、电子竞技等精彩丰富的活动。

作为一个新兴的动漫博览会品牌,在以动漫、游戏元素为主体的同

时,跨界融合也成为本次博览会的一大特点。本次漫博会举办动漫主题微电影、网络剧的演员海选、设备征集活动等。卡丁车竞赛、真人CS、密室逃脱等受年轻人喜欢的户外娱乐项目也在本次漫博会活动中占很大比重,大大提升了展会的游戏性和参与度。

2016年,本次漫博会的举办地紫云青鸟·云南文化创意博览园的国际文化会展中心还将举办多个不同风格的动漫主题会展活动,为云南的动漫迷们奉上一场场精彩的二次元盛宴。(赵 尚)

碧海春季钓具产业博览会 17 日天津开幕

本报讯 记者从天津市商务委了解到,碧海(中国)2016年春季钓具产业博览会将于2月17日盛大开幕。本届春季钓具产业博览会展览面积达13.8万平方米,参展商规模超过4000家。

碧海钓具产业博览会已成功举办了六届,如今成为业内信息交换平台和产品推广销售平台,是钓具行业的风向标。本届展会将同期举办中外精品鱼拓作品展。日本著名鱼拓大

师松永正津与国内鱼拓创作者将受邀现场创作栩栩如生的鱼拓作品,众多鱼拓爱好者与市民可近距离领略大师们的精湛技艺。

据介绍,鱼拓是一种将鱼的形象用墨汁或颜料拓印到纸上的技法 and 艺术,是垂钓活动的艺术延续,体现了人与自然的和谐发展。它不仅具有欣赏价值、收藏价值,而且已经走向市场,成为一门极富特色的产业。(贾立梁)

第三届江西(安义)铝型材及门窗展 17 日闭幕

本报讯 2月15日至17日,第三届江西(安义)铝型材及门窗展览会在江西安义县举行。

作为安义县打造华东地区最大建材产业基地的重要商贸活动之一,本届展会以“转型、创新、制胜未来”为主题,设近600个展位,有150多家企业参展。

据悉,自2013年首届展览会举办以来,展会很好地为安义建材产业和企业提供了一个展示和推介的平台,达到了产销两旺、推引结合的预期效

果。本届展览会重点加入“互联网”元素,邀请“互联网+”铝材企业参展,其中包括安义建材产业转型升级的示范企业安商义人。同时,充分利用互联网进行宣传,评出十佳最具人气的企业,邀请其来参展,进一步提高展会的宣传效果。

此外,本届展览会还一改以往政府大包大揽的做法,主要由建材协会主办,将展会推向市场;展会的参展商结构也有明显变化,首次出现外地参展商多于本地参展商的现象。

(王 旭)



吴艳梅手里拎着4个包,坐在甘肃国际会展中心的椅子上休息。“第一次采购外国年货。”吴艳梅说:“有伊朗的椰枣,有哈萨克斯坦的巧克力,有巴基斯坦的核桃,十几个品种呢。”

和吴艳梅一样,兰州市的许多市民在猴年春节前夕,第一次采购到了外国年货。这得益于日前在甘肃国际会展中心举办的首届“一带一路”沿线国家商品展览会。在此次展览会上,“一带一路”沿线的20多个国家在中国首次集体“卖年货”。

据了解,首届“一带一路”沿线国家商品展览会吸引了来自伊朗、哈萨克斯坦、泰国、马来西亚、越南、土耳其、缅甸、埃及、印度、喀麦隆、俄罗斯、巴基斯坦、塔吉克斯坦、吉尔吉斯斯坦、格鲁吉亚等“一带一路”沿线20多个国家和地区的近120家贸易和生产商参加。这是他们首次在中国春节前夕,在甘肃展

销手工艺品、艺术品、食品、水果、化妆品、旅游产品等44个类别的2000余种商品,让购买年货的甘肃人挑花了眼。

“这是我第一次在春节前夕来中国。我虽然不过中国春节,但在这里感受到了节日的热闹和欢乐,给中国人民拜年啦!”巴基斯坦客商拉蒂夫边说边绕着摊位拱手作揖。虽然是展会举办第一天,但是拉蒂夫的生意很好,摊位前挤满了前来购物的人。

“展销活动不仅为‘一带一路’沿线国家参展商与甘肃外贸企业洽谈提供了对接的平台,也丰富了节日市场供应。”甘肃省商务厅厅长杨志武说。

除了展示商品,参展的各国客商还借此机会推广本国文化、伊朗的设拉子航空公司设立了专门的展位介绍本国的航空线路,喀麦隆的手鼓表演让展馆的气氛很热闹,马

来西亚、泰国、越南的热带水果为寒冷的冬季带来暖意。

此次展销还提供线上线下的销售服务。只要进入展区,通过手机扫二维码,您就可以获得更加详细的商品种类和价格信息。展会为参展商、采购商、零售商和普通消费者搭建了网上对接洽谈和销售平台。

伴随着中国“一带一路”战略的实施,甘肃与沿线国家的贸易往来不断发展。通过搭建向西开放的多个平台,2015年,甘肃在外贸进出口总额出现下降的情况下,实现与丝绸之路沿线主要国家贸易额同比增长24.6%。

杨志武说,为期5天的展览虽然时间不长,但是有力地促进了甘肃与“一带一路”沿线国家的经贸合作,也为今年将召开的第22届兰洽会进口商品展进行了一次预热,筛选出更多适合甘肃消费市场的优质商品。(连振祥)

2016 年广州国际工业环保展将促行业深耕

■ 方 勤

专注于华南地区工业环境的保护及污染治理的广州国际工业环境保护技术设备展览会(Pollutec China,以下简称广州国际工业环保展)不仅是中国领先的环保行业盛会,而且为前瞻性制造企业提供高效资源及可持续发展解决方案。9月21日至23日,由全球最大的展览及会议活动主办机构励展博览集团以及目前中国最具实力和影响力的广州展览总公司强强联手主办的2016年广州国际工业环境保护技术设备展览会将在广州中国进出口商品交易会展馆举行。

节能环保将成为新支柱产业

近年来,中国对环保产业给予大力政策支持,节能环保产业作为七大战略性新兴产业之一,即将迎来高速发展的黄金十年。“十三五”期间,环保产业投资需求将达到10

万亿元,逐渐成为中国新的经济增长点。两大领先的展会主办机构借此良机进行战略合作,凭借双方广阔的行业网络平台、丰富资源为广州国际工业环保展提供全方位的品质保证和较佳的参展回报。

2016年广州国际工业环保展将通过3天展示、一对一商务洽谈会等活动为200余家环保供应商、7000余位实力专业买家提供优质的互动交流平台,向环保政策制定者及工业制造终端用户展示先进、优良的环保设备及产品解决方案,帮助造纸、印刷包装、制药、重金属冶炼、石油化工等企业有效利用资源及节能减排。

寻求跨国合作

广州国际工业环保展竭力将“法国Pollutec”所倡导的提高世界资源配置效率理念植入中国,邀请海外优秀国际企业以及行业权威助

阵。Polltec China也将为环境保护及治理企业提供深度接触政府相关部门的机会,并成为环境保护工程承包企业、终端工业用户的理想展示平台。展会与法国Pollutec项目的深度合作,共享资源,将吸引更多海外企业和观众参展、参会。

助力企业无缝对接高品质买家

基于亚洲是具有发展潜力的工业环境保护、治理及资源优化环保产业市场,广州国际工业环保展始终立足于中国,为参展企业网罗商机,展会“特邀贵宾俱乐部(TAP)”计划将在未来两年内对七大重点行业潜在环保工程项目及大中型采购需求进行深入调研,为具有购买决策权的高质量买家和展商高层搭建高效的沟通桥梁,为双方提供展前信息沟通以及现场精准商务洽谈服务。

与此同时,展会还将获得来自华南地区省市组织的相关环保机关

和协会的支持,它们会组团参观展会。主办方将在展前集中拜访华南地区的工业环保领军企业,与其高层决策者建立深入联系,邀请其成为展会上的特邀贵宾。

量身定制专业现场活动

励展博览集团大中华区高级副总裁李雅仪女士说:“广州国际工业环保展是励展与中国对外贸易中心(集团)战略合作后共同举办的首个行业盛会,我们将不遗余力地为展商创造一个高效的营销平台,迎合市场趋势,以满足目标买家的需求。”

展会期间,主办单位项目负责人还将与相关专业协会机构合作为业内同行奉献一系列的高专业度的创新活动,如环保主题技术专题论坛、中法环保行业精英对话会等。精彩纷呈的活动将为参展企业创造与业界精英会晤的良机,搭建最高

效的商务社交平台。

全面提升展会核心价值

展会期间,国内外先进的工业环保技术设备制造商、系统供应商、集成商将与来自政府相关部门的代表、重污染制造行业的终端用户和业内专家一道,通过这一专业的平台进行面对面的协商、交流、采购。

针对这个集社交平台、品牌建设与采购于一体的展会,主办机构之一的中国对外贸易中心(集团)将自身在展会方面多个领域的专长,与另一主办机构励展长久以来的展会管理经验和对展会价值传递的优势相结合,为展商提供整合营销资源,利用官方网站、微信、EDM、直邮以及专业媒体合作等“线上+线下”渠道互动结合等方式,大力宣传展会并全面提升广州国际工业环保展的行业知名度。定制化参展营销方案更是将参展效益最大化。