

创新会展·企业篇

会展新说

深圳新动力展览·适应场景转变推线上

■ 本报记者 谢雷鸣

“我们最近推出了虚拟展馆、展台业务，这是我们在新冠肺炎疫情期间的一次创新和突破。”日前，深圳市新动力展览设计有限公司(以下简称深圳新动力展览)总经理赵丽在接受《中国贸易报》记者采访时透露，该公司业务已经转至线上，开始推广展厅板块业务，以尽快适应服务场景的转变。

疫情使国内展会受到巨大冲击，许多展览公司无法开展业务，特别是会展产业的下游配套企业，受疫情影响更为直接和明显。由于展会迟迟无法举办，参展商不需要展台搭建服务，许多会展服务企业丧失了展台施工业务，只有谋划新业务以维持运转。

作为一家致力于全球品牌创意营销的专业性展览展示服务公司，深圳新动力展览在疫情期间也受到了极大影响。赵丽表示，公司正在谋求会展服务创新，未来行业市场会极为广阔，服务的方式将日渐多元。

主要业务转至线上

据赵丽介绍，深圳新动力展览经过十余年的发展，已经在32个国家及118座城市设有服务网点，为客户提供全球一站式综合展览展示解决方案。疫情发生后，为了尽最大可能减少客户的损失，新动力展览积极开展线上办公，向客户提供增值服务，在网购、推广等方面下功夫，帮助国内客户对接国际资源。

“从模式上说，深圳新动力展览目前是一家展装公司。”赵丽说，“与其他公司不同的是，我们的创新服务注重对客户的服务，不止步于做设计搭建，我们为客户提供分析、报告，为他们提供分析报告，让参展企业获得较好的体验感。”

赵丽说，在服务模式创新方面，深圳新动力展览采取线上线下同步营销推广策略，让展商通过多个渠道获悉该公司的服务。“我们要从业务上划分领域。比如，疫情期间，许多会议和展览不能举办，我们意识到线上展厅、展会是大市场，马上瞄准线上发力，积极推广展厅板块业务。”赵丽说。

会展服务空间广阔

记者了解到，虚拟展馆通过运用数字虚拟现实技术，将参展企业的产品数字化、虚拟化，营造空间立体感的效果。虚拟展馆利用VR、AR等技术，实现3D虚拟漫游技术与无死角全景相结合，观众可触控操作进行浏览，详细观看产品细节，并获得语音播报和文字介绍等服务。

虚拟展馆还配有虚拟展厅导航地图，地图中呈现的图像为3D立体效果，观众可直观了解整个展厅展品的位置方向。线上以图片、视频、产品三维模型作展示，同时嵌入直播，进行实时的产品讲解、扫码直播、会议推介、在线营销，可进行实时互动，促进交易双方达成意向，兼容匹配多种形式的点对点交易对接。同时，通过先进信息技术提供全天候网上推介、供需对接、在线洽谈等服务，打造优质特色商品线上交易平台，为海内外客商在线展示产品，促进经济贸易交流。

赵丽表示，疫情期间，服务的客户没发生改变，而是场景发生了改变。相关会展企业必须针对场景的改变而做出迅速调整。除了全景展示，还必须实现架构的创新。在“合伙人时代”，应当聚合尽可能多的人才，在公司这一平台自主创业，从而给客户带来更好的服务体验。

谈及深圳新动力展览对会展服务创新的认识，赵丽表示，会展服务在国内是一个刚刚起步的行业。与德国等会展业发达国家和地区相比，我国的会展服务还有非常大的发展空间。该行业将拥有更为广阔的市场，服务的方式也会逐渐多样。

浅谈商业展会线上模式

■ 段宁

自新冠肺炎疫情发生以来，“线上展会”这个概念热了起来，很多从业者都在思考并实践线上展会。4月7日，“天下第一展”——广交会展委会官宣：将于今年6月首次举办线上展会。

在谈“线上展会”之前，不妨先看看展会的定义。根据百度解释，展会是一种综合运用各种媒介、手段，推广产品、宣传企业形象和建立良好公共关系的大型活动。

维基百科将“展会”定义为“陈列物品并于特定时间内供人参观的集会”，为一种大型项目管理及社交活动，其活动展示商品、艺术、公司组织形象及服务。

可以说，展会类型众多，以上两个定义比较全面。笔者接触的多为商业展，对商业展的理解为，在特定市场、行业内选定主题，聚集海量资源，在固定时间内搭建展示场景和交互平台，让参与者高效、深度交互的一种商业行为。基于这一概念，笔者对线上展会的理解为，通过网络和信息技术手段，还原展会场景，实现展会价值。在没有打造出商业模式的前提下，线上只是“方式”，实现展会价值才是“核心”。

如此，笔者按照还原线下展会场景这一思路谈“线上展会”。

首先，选主题。指在特定市场、行业内选定主题，定义本次展会目标、方向及核心价值。

其次，聚资源。根据主题，通过传统展会模式聚集资源。由于会展业同行都是这方面的高手，笔者在此就不过多阐述了。

最后，建平台、做活动，促交互。包括以下三部分内容：展示平台、严肃交互场景和自由交流场景。其中，展示平台是指还原展会中企业形象展示、展品展示的功能模块，可参考B2B平台，可以结合视频、直播、VR等新技术。严肃交互场景是指展会中严肃正式的商业活动，比如开幕式、高峰论坛、行业研讨会等，这类活动一般是单向的，可通过直播方式进行。自由交流场景是指展会中人与人面对面的交流，比如客商交流、互动、小范围会议等，这类活动一般来说是双向或多向的，可通过即时通讯和会议工具实现。

笔者认为，线上展会有以下几个需关注的要点：

第一，主题要精准。对于传统线下展会来说，一般都会设置几个大主题，但在线上展会，选定主题时应该避免这样选题，首先不建议设置多个大主题，选定一个就好，与此同时，选定的主题越专、精，效果越好。互联网有一个词——“跳出率”，是指在只访问了入口页面就离开的访问量与所产生总访问量的百分比。主题越精准，观众就越容易找到想看的，跳出率就越低，效果越好。

第二，展期要限定。很多会展策划方案都在讲：原来是3天的展会，上线后就是365天了。这个说法没错，展示的确可以365天，但非展期一定没多少流量，效果非常有限。展会有一条核心逻辑是某段时间内聚集了海量资源，如果去掉时间限制，资源

就会从时间维度分散，也就谈不上聚集资源了。不过，展商的企业展示和产品展示变成线上365天后，打破了线下展会的时间边界，达成有效补充。同样，“线上展会”平台中的供需信息也是365天展示的，能长期服务于展会参与者及上下游产业链，这也符合互联网的长尾理论。

第三，互动要高效。目前很多平台还处于探索阶段，加之没有更好的信息工具，互动方式还比较传统，有些平台可能需要使用多个工具才能达成互动，有些平台甚至暂时还实现不了互动功能。线上展会能否实现高效互动，笔者认为将会在很长一段时间内成为评判一个“线上展会”成功与否的标准之一。

近段时间以来，业内关注的话题有两个：一个是传统展会是否会被“线上展会”取代？客观地讲，在很长一段时间内，线下展会不可能被取代，但线上展会将会成为线下展会重要的组成部分。对于商展，特别是B2B的专业展会，观众到场更多的是行业交流、观摩学习、了解产品、建立信任、达成合作意向的一个过程，交易是参展后的行为，而不是参展的行为。同时，展商报名参展展展的主要原因之一，是去见朋友、见客户、见专家，当面对交流和互动的体验，这是线上展会短期内不会替代线下展会的主要原因。疫情期间，出行和聚集受到限制，大家因而体验了云办公、云开会、云逛街、云喝酒等活动，云参展是当前环境下没有办法的办法。不难发现，传

统展会中也有很多参展意愿很强的观众，受时间、成本等限制无法到场，云参展切实解决了这一问题，拓宽了参展的时空边界。随着技术的发展，云参展的体验也会越来越好，越来越向真实靠拢。

另一个话题是，“线上展会”会不会发展成电商平台？笔者认为，线上展会在商业模式没有发生改变的前提下，线上只是“方式”，实现展会价值才是“核心”。现阶段，只有用做展会的思路做线上展会才能成功，成功的要素更多的是策展能力、营销能力、资源整合能力、运营服务能力等，技术能力当然非常重要，但不是“核心”。就如张之洞提出的“中学为体，西学为用”，线上展会应该是“展会为体，技术为用”。

最后，简单谈谈线上展会的商业模式。北京大学教授魏炜对商业模式下一个定义：商业模式就是利益相关者的交易结构。对传统商展和绝大多数展会来说，展位费是最主要的营收，如何做“线上展会”，主要营收从哪儿来、怎么收？这个问题，笔者暂时还没想清楚，借此抛出来供业界思考，希望共同找到答案。(作者系西麦克国际展览有限责任公司综合业务事业部副总经理)

段宁

本栏目文章涉及版权，转载注明出处

上海与阿里巴巴共建“云展平台”

海市贸促会下属企业——上海市国际展览有限公司占股49%。云上会展平台在上海正式启动时举行了“首展”——2020新车“云发布”，助力上海“五五购物节”。

上海市委书记李强会见阿里巴巴集团董事会主席兼首席执行官张勇一行时表示，希望双方紧密合作，

充分发挥阿里数字化运营能力和上海会展资源集聚的优势，积极创新展会服务模式，加快推动会展业线上线下融合发展。

据悉，上海市贸促会将与阿里巴巴集团合作共建线上会展数字基础设施。云上会展充分运用人工智能、云计算、大数据等技术，通过数

字化虚拟展馆、实时互动交易、智能商洽洽谈、全链路参会体验、展会生态服务等平台建设，逐步打造云上会展数字化智能平台。

上海市贸促会会长周敏浩表示，这次合作是上海会展业升级转型、拥抱数字经济的一项举措。(杨航)

陕汽重卡



德龙X5000 只为标载物流

➔ 超低油耗

整车国家科技进步一等奖，13G专用动力总成，19项超级省油技术，油耗再降4%。

➔ 超轻自重

整车6大降重方案，自重降低至少200kg，塑造整车轻量化核心优势。

➔ 人机舒适

3色时尚外观，专属套色方案，堪比豪华轿车15项超级配置领航员级驾驶舱。

➔ 互联智行

新一代语音操控交互技术，安享智慧出行10大全方位安全辅助驾驶系统。

➔ 专属服务

五大贴心价值举措，首年养车零支出，保修期48个月不限里程。

陕西重型汽车有限公司
SHAANXI HEAVY DUTY AUTOMOBILE CO.,LTD

地址：西安市经济技术开发区泾渭新城陕汽大道
邮编：710200 传真：029-86955000
销售电话：029-86956888 招商电话：029-86956889
配件销售电话：029-86955817/18
http://www.sxqc.com

24 400-8809818
小时服务

健康 400-8809812
咨询热线

