

轻工展会优势凸显 助推行业跨越发展

■ 本报记者 范丽敏

“2011年,轻工行业办展比上年增长15.6%,展会经济已成为目前轻工行业发展的‘突破口’。”中国轻工业联合会会长步正发在中国轻工十大品牌展会及优秀特色展会表彰大会上说。

专业展受青睐

“轻工业是消费品加工工业,轻工业的45个行业涉及19个统计大类、72个统计中类和137个统计小类,其主要特点是产品关联度小、外贸依存度大、市场细分要求高。”步正发表示,积极拓展消费品市场,利用各种市场手段和方式开拓销售渠道,是促进轻工业企业发展至关重要的因素。

步正发说,展会能在最短时间内将最好的产品展示出来,是开拓市场、促进贸易发展的重要平台。

近年来,中国轻工系统的会展经济取得长足进步和发展,许多展会已成为行业内公认的最具影响力的展会。据统计,2011年,由中国轻工业联合会代管协(学)会及直属单位自办的展会有44个,总展出面积

超过263万平方米,规模超过8万平方米的展会有7个。除办展数量有所增长外,展会的质量也有较大提升。2011年,众多展会不仅是国内第一,而且在国际上也产生了重要的影响,其中达到世界同类展会规模前3名的展会有10个,达到世界同类型展会规模第二的展会有7个,达到世界同类型展会规模第一的展会有2个。

以衡器行业为例,2011年全年实现工业总产值108亿元,实现工业增加值31.5亿元,确实是一个小行业。然而,就是这么一个小行业,2012年却举办出参展企业高达340家、参观观众达到9100多人次、展览面积达2.4万平方米的大展会,“小行业、大展会”成为人们对中国国际衡器展览会的评价。目前,中国国际衡器展已发展成为全世界规模最大,参展、参观人数最多的专业衡器展会。

“这些轻工行业的展会之所以能够快速甚至成为业内最具影响力的展会,是因为协会举办的都是专业展会。”步正发说,除了广交会等综合性展会之外,目前,专业类展会越发受到消费者和厂商的关注。

服务提升品质

当然,专业展并不是就可以高枕无忧了。在企业寻求更便捷营销模式的需求下,专业展同样要面对各种竞争压力,诸如电子商务、线上展会等。

“面对各种竞争,协会始终秉持全心全意为企业服务的宗旨,将中国国际缝制设备展览会举办成全世界同类展会中规模最大的展会。”中国缝制机械协会理事长何桦举例说,2009年,该行业正经历国际金融危机的冲击,整体形势可以说跌落到谷底。面对这种情势,协会采取多种措施,诸如压缩展出面积、压缩展览时间、主动给企业最大的优惠等,最终成功举办了缝制设备展。

何桦表示,协会还创新办展模式、举办多场技术交流会和论坛、探讨行业发展方向等,给企业带来切实的好处,对企业发展发挥了很重要的作用。目前,中国国际缝制设备展已成为行业发展的风向标。

助推行业飞速发展

“轻工展会的成功举办,进一步扩大和

增强了轻工展会在国内外的品牌影响力,为中国轻工会展经济的提升起到了积极的示范和推动作用。”步正发表示,更重要的是,轻工展会在轻工行业快速发展中发挥着越来越重要的作用,国内外各类专业展览会已成为轻工企业拓展国际市场,提升产业整体水平,增强各协会影响力、凝聚力和自身实力的重要手段。

步正发表示,轻工行业十大品牌展会和优秀特色展会的推出,将会引导更多的轻工专业展会向规模化、专业化、国际化、市场化进一步发展,展会的质量和特色会进一步得到提高和凸显,轻工行业的会展经济将会得到更加健康的发展,在促进行业转变发展方式和结构调整方面发挥积极的作用。

步正发说,未来,轻工行业将抓住展会经济这个突破口,进一步扩大和增强品牌影响力,开拓市场和销售渠道,推动技术创新,促进轻工行业健康发展。

会展观察



6月30日,为期3天的2012年第二届中国(北京)国际管业展览会在中国国际展览中心闭幕。

记者从展会现场了解到,管业作为中国国民经济发展的重要产业之一,承担着为石油化工、电力、冶金、环保、水利、市政等行业提供配套及关键技术的艰巨任务,是许多成套、重大技术装备中的核心设备。其性能和质量直接影响着国家重点工程的建设和相关产业的发展。

本报记者 叶子 摄影报道

内地糖酒会向香港展会学什么

■ 赵晓娟

日前,2012亚太区国际葡萄酒及烈酒展览会(以下简称VINEXPO)在香港闭幕,笔者参加了为期三天的展会和活动。由于之前有多次参加内地展会尤其是糖酒会的经验,笔者在VINEXPO上感受到了这一国际性展会与内地展会的区别,并且发现VINEXPO在展会举办方面有很多值得糖酒会借鉴的地方。

首先是专业化,最直接的体现在进场要求上。在内地每年举办两次的糖酒会虽然规模大,但是对进场人员没有严格的限制,普通市民填表以后也可以进入,这明显会分散展商的精力,同时也大大降低了展会本身的专业性。VINEXPO在进入的门槛上限制非常严格,事先需要参展观众到网上下载并打印出通行证,然后在现场换取入场证,并且这个入场证在进入会场的每个楼层都需要出示。如果没有事先打印出的通行证,就需要缴纳500元港币办理。当然,百密总有一疏。VINEXPO也不能完全避免没有通行证的人进入会场,笔

者就发现有的人通过使用不属于自己的证件也同样进入了会场。不过,这些人基本也都是业内人士,不然不会费神借别人的卡进入。总的来说,毕竟进入的成本提高了,没有需求的普通市民就不会进入会展,这也会大大净化会场的环境。

其次,就是通过各种高质量的主题活动,提高专业展会的含金量。VINEXPO期间60多场活动排满了3天时间,并且规格都达到了国际化、专业化的标准,甚至出现一场品酒会就会有三四个葡萄酒大师同场主持的现象,目前糖酒会上举办的酒会,还没有达到这样的标准。同时,每一场活动都主题明确,有可以自由进入或者需要邀请函进入的品鉴会和专题讲座,也有需要付费的文凭计划课程。为参加展会的专业人士提供个性化的选择。其实,糖酒会也完全可以借鉴这种方式,设置一些收费的讲座或课程,只要含金量够高,相信好学的行业人士一定不会错过。

再次,提供贴心服务。3天60多场活动,如何让参会人员安排好时间,又参加了展会,又学习和吸收到国际前沿的信息和知

识?在进入展会大厅以后,专门有一个服务台,为大家发放VINEXPO的活动时间表,里面有所有活动的详细介绍,从具体地点到时间,还有活动主题,以及主持人名单等,并且是中英双语,非常方便。而糖酒会期间的活动从宣传上来说则显得不够。以成都糖酒会为例,葡萄酒行业的活动时间表一般是发布在1、2号馆之间的展板上,虽然也有提示,但是对参展人员来说却不够方便。如果像VINEXPO一样,能够发放详细的时间表,这样,参展人员就不会错过自己感兴趣的活动,而且从另一个方面来说,还可以最大地聚集活动的人气。

贴心的服务还体现在一些细节上面,例如,VINEXPO在媒体服务区,还有水果提供,让来自世界各地的记者都会有一种温馨的感觉,毕竟这种专业的展会,记者也是最忙的人之一,除了要尽可能多地参加展会之外,还有繁重的采访和报道任务。

再其次,现场同声传译,方便沟通交流。由于是国际化的展会,方便语言沟通交流也是主办方必须要考虑的问题。因此,大部分讲座或座席品酒会,VINEXPO都配备

了现场同声传译的人员和设备,语言不通的参会者,只要带上耳机,就可以收听到现场同声传译的自己能听懂的语言,很方便。由于糖酒会一直是一个本土化的展会,这几年才开始与国际接轨,因此,在活动上一般采取的是说一句翻一句的方式,这样一方面拖延会议时间,另一方面对于外国庄主或专家来说,大部分时间都是在云里雾里,不知道对方在说什么。

最后,无线免费上网,传播效果最大化。现在是网络自媒体时代,要想达到最大限度的宣传,除了靠专业媒体以外,其他媒体的力量也不可小觑,更不用说VINEXPO吸引了来自世界各地的葡萄酒行业人士,他们背后都有一群庞大的铁杆“粉丝”。VINEXPO上,上网非常方便,WIFI是公开的,并且没有设置密码,任何人都可以很方便地用智能手机、电脑等上网同步传播关于VINEXPO的最新新闻,而且是同步直播。

谈经论道

业内通告

新疆会展业 成拉动经济新引擎

本报讯 近年来,中国会展业以每年近20%的速度增长,随着中国国内会展经济发展布局的不断调整,新疆已逐步成为中国西部会展经济发展的一方沃土,新疆独特的地理位置和资源优势,以及在中国对开放大局中的重要战略地位,决定了会展在新疆经济发展中不可替代的地位。

中国贸促会副巡视员、世博会办公室副主任姚瑞说:“经济的发展催生了会展业的发展,随着新疆地区经济的进一步发展以及独特区位优势的不断显现,新疆会展业将会强力促进经济社会发展。”

上海世博会新疆馆的设计承建方北京点意空间国际展览集团也看好新疆会展业的发展前景,目前正在筹建新疆分公司,该集团总裁吕玉贵说,新疆经济正在快速发展,如何通过展览将地方城市文化特色准确定位并进行策划、系统营销正是他们的主攻方向,他们将把全国各地成型的经验项目带到新疆来,引领行业的发展。(张星泽 宋佳 朱萌)

外展推荐

2012年第十八届印度新德里国际牙科展览会

展会时间:12月23日至25日

展会地点:新德里Pragati Maidan展馆

主办单位:印度牙科协会

展品范围:牙科X光机、强吸发生器、牙科手机、洁牙机、牙科针、美白仪、内窥镜、灭菌箱、蒸汽清洁机、牙科实验设备、植牙产品、牙科材料耗材、牙科椅、牙科医疗器械与设备、牙体牙髓专用器械、牙周病科专用器械、正畸专用器械等。

展会概况:每年一届的印度新德里国际牙科展览会是印度规模最大、最具影响力的牙科用品展。对于牙科类展商而言,该展会是一个开拓印度市场的极佳平台,它呈现了牙科领域不同类别的广泛科学成果,云集了最新的技术和研究项目。

往届回顾:据统计,2011年印度国际牙科展吸引了690多家参展商,他们分别来自阿根廷、澳大利亚、巴西、韩国、日本、德国、瑞士、马来西亚、巴基斯坦、荷兰等13个国家和地区,展出面积超过1.9万平方米。与此同时,本届展会还吸引了5.8万多人次的专业观众到场参观。

相比2010年展会,本届展会的成交量大幅增长,大部分参展商的经济收益有了很大提高。

前景分析:随着印度经济不断发展,全球的牙科商人开始把目标瞄向印度的牙科市场,都想在这里开辟出属于自己的一片天地。这已成为一种不可阻挡的趋势。

近些年来,印度不断加强牙科方面的教育。目前,印度拥有牙科大学500多家,每年招生量在1.8万人至1.9万人左右。

至2012年,印度政府已投入40亿卢比用来发展此行业,使本国成为全球健康护理行业的模范。这意味着在这一行业的企业投资或个人投资将会大大增加。(方凡)

微话题

德国展会缘何长盛不衰

全球订展在线:德国展会长盛不衰:名牌展会是技术创新的群英会。这是德国展会长盛不衰的一大奥秘。例如汉诺威工业博览会和法兰克福车展。主要面向中小型企业。同时是以强大的工业和优秀的科技发明为支撑。

争当县域会展名城

会展马绍良:当下,中国县域城市发展会展经济正成为一种趋势。继前几年,一线会展城市、二线会展城市、中国会展第四城之争后,进入2012年,该轮到县域会展城市“值班”了?从目前部分县域城市规划会展经济发展战略的势头上看,似乎大有争夺县域会展名城的意味。