

俄韩会展业来华抢生意

■ 本报记者 兰 馨

本月上旬,先后有韩国首尔特别市、俄罗斯会展联盟来华推介会展奖励旅游环境优惠政策,以及各自举办展会的环境,希望引起更多中国商务客户、会展合作方的关注。一周之内,两个国家的会展城市先后来华抢生意,如此密集,这在此前并不多见。与首尔推介会极具动感的热闹场面截然不同,俄罗斯的推介方式则是传统的项目推介,核心目标是吸引更多的中国合作伙伴、邀请更多的中国企业到俄罗斯参加专业展会,因为俄罗斯需要大量的建筑机械、五金工具等产品。而首尔来华推介的目的简单清晰:“就是现在,来首尔吧!”期待中国的MICE客户,在商务工作之余的闲暇时间肆意地购物。

对在首尔举办企业会议及奖励旅游的支持政策,并发布了《企业会议及奖励旅游特惠专案》和《奖励旅游专业特惠专案》。据《企业会议及奖励旅游特惠专案》显示,在首尔举办的企业会议及奖励旅游的企业、团体、协会、机关或法人,参与者50名以上,连续住宿两晚以上,适合获得奖励基金。根据专案规定,企业会议最多可获1亿韩元奖励;境外团体,不满500人的按实际人数,每人奖励2万韩元计算;境外团体超过500人以上的,按每人奖励3万韩元计算。据介绍,除上述奖励资金外,还有一种非资金型补助,涉及专人机场迎宾服务、车辆、晚餐、表演、现场考察、首尔旅游项目等。由此不难看出,首尔做出各种努力,以期提高中国MICE客户的关注度。

俄方力邀中国合作伙伴

与首尔专注MICE客户不同,在俄罗斯会展联盟推介会上,莫斯科、圣彼得堡、符拉迪沃斯托克、喀山、索契等地的展览项目主办方,则是倾力邀请中国的合作伙伴带领更多的中国企业赴上述城市参展。据推介会主办方远东展览中心有限公司总经理叶尔米罗瓦·维·谢介绍,此次俄罗斯会展联盟推介会将成为俄不同地区与中

国各省在展览和会议方面合作交流的平台,进一步促进中俄商贸发展。据介绍,促进远东地区快速发展,成为21世纪俄罗斯的国家优先发展战略。截至目前,远东地区各类基础项目的总投资已达到8200亿卢布。根据俄罗斯制定的滨海边区“经济发展和创新产业发展规划”,2013年至2017年,滨海边区将实施105个各类投资项目。其中,保障居民拥有经济适用和舒适的住房,是滨海边区经济发展的重要部分。2017年前,滨海边区将划拨2800多万平方米的土地用于住房建设。庞大的建筑规模,对创新科技、节能材料、建材设备和多功能专业设备等将带来巨大的市场需求。也正因此,近年来,越来越多的中国企业赴俄罗斯参加建筑建材展。据悉,该展会是中国参展企业数量最多的展会。

为中国客户提供更多便利

随着2015韩国“中国旅游年”活动的启动,两国政府及旅游企业在旅游产业层面的互动与交流将更趋频繁。近期,韩国发行银联旅游卡,向亚洲地区游客及商务人士开通绿色通道,或将进一步刺激当地旅游产业态势向好。近年来,韩国观光公社针对中国商务旅

游市场,坚持开发高端旅游产品,加大市场营销力度。尽管此前受中东呼吸综合征影响,使赴韩旅游访问的中国游客大幅减少,给韩国旅游业带来了巨大的影响,但是随着疫情慢慢被控制住,赴韩旅游逐渐开始恢复。韩国旅游发展局相关负责人表示,预计韩国旅游业8月份完全恢复正常水平。据有关数据显示,今年6月,平均每天入境韩国的中国游客人数比往年同期减少了54.3%。来自俄罗斯索德一索契会展公司的有关负责人邀请中国企业赴索契参加展会。据介绍,10月18日至19日,“俄罗斯—中国;在二十一世纪的发展与前景”论坛将在索契举办。上述负责人表示,中国是俄罗斯的重要战略伙伴之一。此次论坛以“中国品牌”为主题,希望促进俄罗斯南部企业与中国企业更多合作。据介绍,11月26日至27日,索契国际旅游论坛将在索契举办,旨在促进俄罗斯南部快速发展,吸引更多中国企业来俄南部投资。

会展关注



近日,由中国对外贸易中心、太原市人民政府、中国贸促会汽车行业分会联合主办的第五届中国(太原)国际汽车展览会在中国(太原)煤炭交易中心举办。本届展会展览总面积达4.6万平方米,参展企业共计70家,有近20个品牌数十款新车集中亮相。除了强大的汽车品牌阵容,本届太原国际车展更邀请到哈雷车队前来助阵,30款全球限量及经典款哈雷摩托车震撼登场,成为展会新亮点。上图:各品牌小排量车型放在展位显眼处。右图:本届展会上的越野场地障碍表演。

(邓寅明 齐向真 米国伟)



■ 刘海莹

最近,会展圈内喜事频传,各种“跨界联姻”新闻抢占头条。7月28日,才传出中国南方航空股份有限公司和携程商旅的“喜讯”;8月6日,又传出在中国(北京)国际商务及会奖旅游展览会(CIBTM)期间,京东与会唐网“喜结良缘”。种种迹象表明,跨界

会展业的“跨界联姻”为哪般?

的风潮正在会展业悄然兴起。“跨界联姻”为哪般?是新常态还是跟风时髦?是企业转型升级,谋求新的经济增长点,还是借机炒作,扩大企业知名度?“跨界联姻”的本质是异业联盟,是各行业、各层次的商业主体之间为了实现共同的利益,通过一定的组织机构或网站形式,组成的商业结盟。此种结盟形式早已有之,只不过互联网时代,信息技术为其注入了更多动力和活力,并逐渐演变成成为以互联网企业为主导、“互联网+”成为主流。最具代表性的是BAT(百度、阿里、腾讯)的跨界布局,三大巨头在金融、影视、汽车、购物、教育、商旅等诸多领域圈地扩张。但异业联盟不局限于互联网,比如时下流行的传统银行和咖啡厅的“混搭”,也是异业联盟的一种成功尝试,摆脱了银行呆板陈旧的传统服务环境,将咖啡店的休闲舒适、小资氛围和咖啡文化注入银行网点,为客户带来不一样的体验。毋庸置疑,跨界是新商业时代的重要发展趋势。会展业作为平台性质的行业,先天具备跨界基因,这种商业潜力正在被挖掘。

比如地产利用会展中心提升土地价值;商场利用展览活动拉动人气;在线支付利用观众信息获取大数据;酒店利用会展网络分销平台拓展渠道等。但是,在这一波的跨界浪潮中,会展业尚处于被动地位。或者说,很多从业者尚缺少主动的跨界意识。会展业的很多行业活动,从演讲者到嘉宾再到参会者,多限于政府主管机构、会展主办方、会展场馆、行业媒体等产业链上下游。老朋友欢聚一堂自然不错,但参会者也希望能够通过参加活动带来新的商业机会,而活动的组织者往往忽略了来自于会展行业之外的大量客户。会展业该如何跨界?溯本求源,最先应该探究的是“跨界联姻”背后的思路。据笔者观察与思考,无外乎有两点:其一,有共同的目标客户群,合作匹配度高;其二,优势互补,可以满足目标客户群的不同需求,提升用户体验。以会唐网和京东商旅合作为例,共同的目标客户群是企业客户,前者为后者注入自身的场地资源、产品服务以及覆盖全国的服务渠道与网络,后者为前者提供50万企业客户资源及更为完善的在线交易模

式,助其成为中国MICE行业会议采购的重要入口。取长补短、聚合资源的直接效应就是全方位满足客户需求,除了双方合作原先涉及的商旅、会务服务,未来将有可能衍生到金融服务、科技服务、物流服务,甚至综合解决方案的服务。反观其他行业,亦是如此。无论是万达的“通用积分”、华住酒店的“华住世界”、还是中航信的“航旅通”,都是基于客户需求和客户体验的跨界合作。简而言之,跨界的着眼点是用户需求,落脚点是提供更优质的服务和更良好的用户体验,以协同发展实现效益最大化。因此,如何分析客户需求解决痛点、如何优化客户体验、如何创造持久竞争力是跨界首先要解决的问题。不惧变革,亦不盲从,不忘初心,方得始终!(作者系国家会议中心总经理)

会展大咖秀

本栏目文章涉及版权,转载请注明出处。

会展传真

国家会议中心涉足医疗论坛 签3年协议

本报讯(记者 周春雨)近日,中国康复研究中心与国家会议中心签署战略合作协议。未来3年,双方将共同主办北京国际康复论坛这一医学领域的重要学术会议。自2008年以来,国家会议中心承接了多类国际大型医疗论坛,北京国际康复论坛是其中重要项目之一。中国康复研究中心主任、北京国际康复论坛组委会主席李建军表示,北京国际康复论坛移师国家会议中心举办了4届。这期间,国家会议中心见证了北京国际康复论坛的发展。据悉,以“创新、融合、共享、发展”为主题的第十届北京国际康复论坛将于9月11日至13日在国家会议中心举办。作为国家康复研究中心与国家会议中心达成战略合作后的首届论坛,此次论坛将继续围绕神经康复、脊髓损伤康复、截肢与骨关节康复、脑积水治疗与康复、肿瘤康复、疼痛康复、康复政策、康复医疗质量控制及临床药物管理、灾难预防与康复国际合作等专业领域的最新研究和动态进行交流。高质量的内容和专业化的运作将使论坛规模进一步扩大,预计论坛将吸引专业医师、学科带头人、相关机构医师及管理人员等约2000名参会代表到场。同期,还将举办康复设备、养老产品及设备、养老服务等专业展会。

在市场化背景下,北京国际康复论坛致力于转型升级,打造专业、高效、优质的专业学术交流平台。自1991年以来,中国康复研究中心先后举办了第42届国际脊髓学术年会、首届国际康复管理高峰论坛等同类国际会议40余个。国家会议中心总经理刘海莹表示,这是国家会议中心首次与医疗行业达成战略合作,双方将强强联合,搭建一个更具影响力的平台。刘海莹强调,国家会议中心将为论坛的召开给予专业的服务与支持。据其透露,近期,国家会议中心已相继为珠海、杭州、南昌、银川、雁栖湖展馆进行了管理输出服务,与此同时,还开展了自办展、会议等项目。近年来,国家会议中心在全产业链探索方面取得显著成绩,承办了第64届国际宇航大会、全球移动互联网大会;主办了全球会展业高峰论坛——ICCA全球年会会前会、联合主办北京国际食品安全检测设备展览会(FIE 2014)和首届高端学术会议发展论坛暨展洽会等,均取得了良好的市场反响。此次双方强强联手,致力打造经典论坛,不仅将有效推动产业发展,更为会展业跨界合作提供又一范例。

世界经济论坛 任命新在华负责人

本报讯 世界经济论坛近日宣布,由执行董事艾德维出任大中华区首席代表,全面负责包括新领军者年会在内的在华论坛活动。新领军者年会又称夏季达沃斯,每年9月份左右在中国天津和大连两座城市交替举办。其目的是为“全球成长型公司”创造一个可以共同规划未来工商业发展远景,并同世界1000强公司、各国和地区政府之间展开对话的互动合作平台。今年该论坛将在大连举办,明年移师天津。论坛原中国区负责人施力伟已完成三年任期,将回到世界经济论坛日内瓦总部,负责全球商业合作事务。世界经济论坛创始人兼执行主席克劳斯·施瓦布代表执行董事会表示:“过去几年,在施力伟的领导下,世界经济论坛在中国取得了稳健发展。艾德维拥有丰富的社群建设和跨文化交流经验,他将继续代表论坛加强与中国合作,支持中国深入参与世界经济论坛推动的全球对话,以共同应对当今世界面临的紧迫挑战。”“世界经济论坛是促进全球公私合作的独特平台和忠实伙伴,我们希望在这一平台上继续扩大与中国公共部门和私营部门的合作。”艾德维表示,希望通过推动各界领袖与中国的交流,让世界更加了解中国的经验,参与中国的发展,实现多方共赢。(毛振华)