

智变会展·特别篇

2025— 金球对话·IAEE Predict

GLOBAL DIGITAL INNOVATION DIALOGUE FOR EVENTS

「智能涌现的十字路口」

数智驱动：中国会展业跃迁与全球协同新图景

当数据、算法与算力逐渐取代场地、展品成为会展行业的核心生产要素，当“全年无休”的数实融合场景替代“周期性线下集市”的传统模式，会展业正在经历一场关乎生存逻辑与发展范式的深度跃迁。

在这一背景下，会展业想要实现升维创新，既需要从表象到本质的认知深化，更需要通过先解构后重构的路径进行落地实践。而这探索过程在第四届全球数字贸易博览会（GDTE，简称“数贸会”）期间举办的“2025全球对话·IAEE Predict”上得到回应，并将进一步推动会展业从“工业服务者”转型为“数智文明建设者”，通过连接、共享、协同，为全球产业链韧性提升、构建人类协作新文明注入强劲动力。

作为我国首次引入的国际展览与项目协会（IAEE）年度行业展贸大会“Predict”，此次活动聚焦人工智能与会展、营销行业的深度融合，通过跨界对话与成果发布，为全球会展业在AI技术驱动下的转型提供理论参考与实践方案。此次首届“2025全球对话·IAEE Predict”由全球数智会展创新中心（DICE）主办，依托全球数字生态大会与IAEE Predict的战略合作，实现 Predict 落户杭州。IAEE主席 Chuck Grouzard直言，杭州是“传统与创新交融的全球枢纽”，在会展业发展中具有举足轻重的地位。杭州市政协副主席毛溪浩也强调杭州在数字经济领域的既有优势，并呼吁会展业主动拥抱AI变革。

回归工业服务的本质

毋庸置疑，会展业从“工业服务者”转型为“数智文明建设者”是应对全球产业链重构和高质量发展的必然选择，不仅需要会展业从业者在技术、模式、组织等多维度协同创新，也依赖政府、行业、金融界等多方支持。在此背景下，首届“2025全球对话·IAEE Predict”

被视为会展升维创新的解构载体，通过拆解数字会展的组成部分、分析背后的逻辑链条，让会展业界能够看清规则、主动驾驭规则。

“解构是为了重构。”杭州市会展集团副董事长、总经理李健表示，重构的核心是建立属于会展业自己的规则体系。当会展业存在结构性矛盾、需突破认知边界或定义全新赛道时，必须回归会展本质。通过由内而外地进行本质追问与逻辑架构，将复杂的行业问题转化为可操作的要素组合，才能通过激活创造力、底层重组突破行业惯性。即便身处数智时代，搭建展会平台的初衷仍是促进供需双方交易，这也是展会的核心价值所在。

构建数智会展新生态

数智会展的跃迁，本质是“连接、共享、协同”三大核心特征对行业生态的重塑。本次“2025全球对话·IAEE Predict”期间，由全球数智会展创新中心编写的《会展蓝皮书 2025：数智时代的会展业宣言》（以下简称《会展业宣言》）正式发布。《会展业宣言》清晰勾勒出会展行业在数智浪潮中的变革路径，为全球会展业的转型与升级提供了理论锚点与实践指南。

根据《会展业宣言》，中国在数智会展领域的探索既立足本土特色，又展现全球视野。耦合协调度（CCD）模型评估显示，上海、北京 CCD 得分为 82.0、81.1，凭借会展业与数字化、社会经济的高度协同位居前列；杭州则以 0.9834 的数字化标准化指数（该指数涵盖数据互通性、流程规范化等核心指标），弥补了自身会展规模的短板，最终以 59.7 分跻身第四，成为“数字化赋能会展业升级”的典型样本。

作为中国方案的标杆，数贸会的实践更具说服力：其“数字贸易在线”平台打破数据孤岛，“全球跨境商店”实现“一键出海”，数字人、VR 等技术更是打造了无与伦比的沉浸式体

验。第三届数贸会达成 231.4 亿美元合同额，并成为首个获国际展览业协会（UFI）认证的国家级展会。这些成果不仅验证了中国数智会展模式的可行性，更助力杭州“数字经济标杆城市”的品牌影响力向全球辐射。

国际市场的创新实践同样为行业跃迁提供多元参考。IAEE 主办的“Expo! Expo!”构建全生命周期数字技术实践，Zenus AI 行为分析、42Chat 智能客服优化参展体验；Snöball peer-to-peer 营销实现了 46.65% 的邮件打开率，高于行业平均打开率约 20 个百分点，直观展现了技术对运营效率的提升作用。IAAPA 亚洲博览会深耕本地化数字生态，中文平台、AI 匹配功能与 WeChat 营销吸引 2.3 万独立读者，推动参会连接量增长 75%，印证“本地化适配”在全球化中的重要价值。Backtrack 的 AI 会议记录平台实现 B2B 对话实时转录、意向识别与 lead 同步，1 万余场会议的服务经验助力参展商精准量化 ROI。EATS 食品饮料展会则以“概念到分析”为核心，AI 设计、智能展位预订等功能优化产业链对接，近 50% 的参会者通过参展商个性化邀请注册，凸显“精准匹配”对展会价值的放大效应。

重构会展“新叙事”

“智能时代不会颠覆会展业本质，却将推动业态重构，而‘拥抱变化、善用工具’成为破局关键。”多位国内外业界人士在本次“2025全球对话·IAEE Predict”开幕式对话环节达成这一核心共识。

值得一提的是，面对“智能技术对行业是催生还是颠覆”这一核心问题，所有参与者均保持乐观态度。这表明，AI 本质仍是“提升品质、实现智能飞跃的工具”，不会拘泥于传统形态，为行业带来“关联性机遇”，推动会展业向更高质量发展。

在会展业升维创新的实践层面，杭州会展集团已通过具体案例验证

逻辑。比如近期在印尼雅加达举办的 2025 印尼数字化转型博览会（DTI-CX），是经中国贸促会审批、国内办展机构牵头举办的首个以数字化为主题的出国办展展。该展会由杭州市会展集团与柯莱睿会展集团联合主办，规模超 1.2 万平方米，吸引全球 130 余家科技企业参展，超 1.1 万名国际专业采购商组团采购，意向交易总额 3.15 亿美元，65 家中国企业斩获 8300 万美元订单。这一成果不仅打破了传统会展“重形式、轻交易”的困境，更再次印证了会展的初心本是“促成交易”，而非“搭建花架子”。

具体而言，杭州会展集团通过“三步法”大幅提升供需精准对接效率。一是构建可信的数据体系，使之作为数字化的基石，保障供需信息的真实性与有效性。二是推进前置数据处理，将 80% 的现场信息核验、需求匹配工作转移至展前，大幅减少现场沟通成本。三是合理运用算力与 AI，不追求“秀技术”，而是聚焦“提效率”。李健强调，“数字化转型离不开技术支撑，但技术应用需‘务实’而非‘炫技’。AI 的价值在于‘筛选有效信息’，而非‘收集所有信息’。不是所有数据都有用，能促成交易的数据才是行业真正需要的核心资源。”

此次“2025 全球对话·IAEE Predict”上，业界人士还达成了另一重要共识：会展业数字化转型的最大障碍并非“技术不足”，而是“思维固化”。数智时代的会展业，不是非要进行“技术革命”，而是要实现“价值回归”——回归“促成交易”的本质，回归“以企业需求为核心”的初心。这一共识也勾勒出未来会展的形态，它将不再是“热闹一时的展会”，而是“精准的价值网络”；不再是“一次性的活动”，而是“长期的交易服务”。数智技术只是实现这一目标的手段和工具，其最终目的是让会展业重新成为推动经济增长的“助推器”。

数贸会重构会展流程，成全球新范式

全球数字贸易博览会（GDTE，以下简称“数贸会”）用数智服务构建起数字贸易新生态。日前闭幕的第四届数贸会，以“杭州实践”为全球会展行业提供了可复制、可推广的新范式，从全流程重构、生态共生、价值重塑等维度，推动会展行业突破传统边界，迈向高质量发展新阶段。

在第四届数贸会闭幕发布会上，商务部电子商务司副司长侯斌介绍，本届数贸会专业化、国际化、市场化水平持续提升，展览规模达 15.5 万平方米，参展企业 1812 家，累计入场观众 25.7 万人次，较上届分别增长 3.3%、17.2%、28.5%。

作为我国数字贸易领域唯一的国家级、国际性专业展会，第四届数贸会围绕“在数贸会看见创新未来”主题，从平台建设、展览布局、国际合作、产业对接等多维度推出变革创新举措，推动展会从“传统线下活动”向“数字化、国际化、实效化生态平台”转型。

从“线下 5 天”到“全年 365 天”服务

数贸会以“数贸在线”平台为核心的数字化创新，彻底打破了传统会展“时空受限、流程割裂”的痛点，推动行业从“短期线下活动”向“全年在线服务”转型。

“本届数贸会，全流程数字化提效。”杭州市会展集团副董事长、总经理李健表示，“数贸在线”打通底层数据库，联合中信保、天眼查建立“可信身份认证体系”，为展商、客商信息上“多重保险”，解决了传统会展中“信息可信度低、对接效率差”的难题。

在数字化流程上，数贸会接入 AI 大模型打造“供采大厅”，通过 Deep Seek 智能推荐算法为参展商定制“数字身份标签”，实现“类似电商猜你喜欢”的精准商机匹配。此外，还在数贸会开幕前征集 300 余份国际采购订单，主宾国印尼通过平台提前锁定超 50 亿元智慧城市、电子政务项目需求，让“盲对接”变为“精准撮合”。

数贸会的全年化服务已突破时空限制，通过平台支持市场主体“常年发布全球采购与对接订单”，将数贸会从“线下 5 天展会”延伸为“365 天在线展贸平台”，乾

塘方舟（杭州）智慧科技有限公司正是通过平台“全年化商机匹配”，与塞内加尔买家达成智慧种植仓合作，开拓非洲市场。实践证明，“线下展示+线上长效服务”的模式，重构了会展行业“重活动、轻后续”的传统逻辑，推动行业进入“全周期价值服务”新阶段。

有参展商表示，AI 智能体“数小潮”可跨多平台，能为观众提供“一键导航到展区”的精准服务，也为展商推荐适配的产业对接活动，这种智能服务，实现了从“标准化接待”向“个性化体验”升级。

从“本土单打”到“全球协同”的开放格局

业界知情人士表示，数贸会打破传统会展“本土主办方主导”的模式，通过“国际巨头联动+全球生态搭建”，为行业提供了“本土化优势与国际化资源互补”的合作新路径。

本届数贸会上，杭州市会展集团与法兰克福展览集团（以下简称“法兰克福”）联手打造了“智慧空间展区”。与此同时，杭州市会展集团联合国际展览与项目协会（IAEE）等，推动会展行业从“零散合作”向“系统化生态共建”转型。这种生态不仅涵盖“理论研究（联合浙江大学）、实践创新（数学会展产品研发）、人才培养”全链条，更通过“‘引进来’（如引入德国斯图加特国际物流展）+‘走出去’（如主办印尼数字化转型博览会）”双向布局，为行业提供了“全球化发展”路径。

“从本届数贸会上体验到，算法驱动的贸易创新不再是抽象概念，数智化服务体系的优势不再是理论构想。”一位不愿具名的业界资深人士表示，数贸会的变革创新是可感知、可借鉴的实际案例，为全球跨境贸易的转型升级提供了可借鉴的实践经验。

从“重展示”到“重落地”的价值重塑

在知情人士看来，数贸会以“完全市场化招商”和“项目落地为核心”的创新，彻底扭转了传统会展“重规模、轻实效”的倾向，推动行业价值逻辑从“展示

型”向“交易型、产业型”转变。

上述人士表示，市场化招商激活产业活力，智慧空间展区摒弃“政府或协会主导”的传统模式，完全以市场需求为导向，由杭州市会展集团梳理“智慧空间企业图谱”，如上门对接正泰、鸿雁等本土领军企业。法兰克福则引入雷盛、视声等国内龙头及国际品牌，形成“本土+国际”的全产业链参展矩阵。这种“企业自主参与、需求驱动招商”的模式，让会展更贴近产业真实需求，避免了传统会展“为展而展”的形式主义。

“以‘项目落地’衡量展会价值。”李健介绍，本届数贸会除设置“数贸创投日”，遴选百个科创项目与百只基金精准匹配，还实现 45 个重大项目签约（聚焦 AI、智能制造、智慧物流等领域），将“展会成果”直接转化为“产业升级动能”。李健强调，这种“以实效为核心”的导向，推动会展行业从“流量统计”转向“价值量化”，重新定义了“成功展会”的评价标准，不再是“来了多少人”，而是“促成多少合作、落地多少项目”。

从“产品堆砌”到“沉浸交互”的体验革新

需要提及的是，数贸会打破传统会展“展台摆产品、观众看展板”的单一模式，以“场景化设计”激活用户交互，推动行业从“单向展示”向“沉浸式体验”转型。

据数贸会组委会相关负责人介绍，今年的四大智慧场景打造“可感知的科技”：智慧空间展区围绕“智慧园区与建筑、城市公共空间、智慧商业、智慧生活”四大场景，打造“样板间式”展示，正泰搭建“智慧家”，让灯光随情绪切换模式；西门子打造“零碳数智空间体验馆”，通过 VR、数字孪生技术呈现能源自给范式。此外，西子智能停车的 AGV 机器人现场演示“自动精准泊车”，解决“找车难”民生痛点。在观众丁先生看来，这种“从技术到场景”的转化，让“高大上”的 AI 技术变得可触可感，也让企业解决方案更易被客户理解和认可。

“通过 AI 智能体‘数小潮’可一键找到消费、文娱、医疗等领域的‘展会上的智能体’，现场体验验机接口、人形机器人等‘黑科技’。”山东国际展览中心

运营总监袁莹表示，AR 导览、数字打卡等功能则让逛展从“被动参观”变为“主动探索”，大幅提升了参与感，这种“体验驱动”的设计，为会展行业提供了“用户-centric”的新交互逻辑，推动展会从“信息传递平台”变为“科技体验入口”。

从“行业交流”到“经济枢纽”的边界拓展

数贸会的创新不仅局限于“会展本身”，更通过“联动城市资源、赋能实体经济”，将会展行业的服务边界从“行业内部”拓展至“城市经济全链条”。例如，“会展+文旅+消费”联动激活城市经济：“数贸在线”联动 City pass 平台，实现“一码通行”覆盖数贸会场馆、杭州 30 个景区、公交线路及 City pay 支付，让“观展”与“城市消费”深度融合，撬动文旅、交通、餐饮等多领域消费。让会展从“孤立活动”变为“城市经济催化器”，拓展了行业的经济价值。

“会展+产业”则助力招商引资与全球布局。数贸会通过大数据筛选“有成长潜力的企业”，推动杭州全球数贸港核心区建设。同时依托“全球数字会展创新中心”，将“杭州模式”复制到海外，如杭州会展集团主办的“印尼数字化转型博览会”，以及筹备 2026 西班牙巴塞罗那网络安全大会，助力中国企业“借展出海”拓展全球市场。这一实践，让会展行业从“服务贸易”升级为“产业服务枢纽”，成为推动数字经济国际合作的重要纽带。

“数贸会的变革创新，其本质是对‘会展是什么、能做什么’的重新定义。”业界资深人士表示，它不再是“短期线下展示”，而是“全年在线的价值服务平台”；不再是“本土单一活动”，而是“全球协同的生态网络”；不再是“流量导向的活动”，而是“实效驱动的产业枢纽”。数贸会以“数字化为核心、国际化为路径、实效化为目标、产业化为价值”的“杭州模式”，不仅为中国会展行业突破“专业化、品牌化”瓶颈提供了方案，更引领全球会展业向“更智能、更开放、更具经济价值”的方向迈进，正如 IAEE 总裁兼首席执行官玛莎·弗拉纳甘所言，这是“通过技术力量改变行业运作方式的前所未有的会展新时代”。

数智技术究竟会为会展业“催生新生态”，还是“颠覆旧格局”？这一疑问不仅是全球会展业热议的焦点，更成为会展业数字化转型必须厘清的底层逻辑。在近日举办的第四届数贸会期间，“2025 金球对话·IAEE Predict”开幕对话环节围绕这一核心议题展开深度探讨，揭开了会展业数字化转型的现实图景，也指明了其向“生态价值创造”进阶的未来方向。

事实上，关于数智技术对会展业影响的争论，本质是对会展业变革本质的追问，数智技术究竟是打破会展业的核心逻辑，还是在核心逻辑之上推动进化升级？从全球实践来看，答案已然清晰：数智技术从未否定会展业连接产业链供应链、创造价值的核心属性，反而通过重构运营范式、催生新型价值形态，为这一属性注入新动能，最终推动会展业完成从依赖物理空间的“场地经济”，到整合资源、释放多维价值的“生态价值创造”的升维进化。

而在这场升维中，AI 技术的落地应用成为关键抓手，其通过智能数据分析、自动化运营管理、个性化服务推荐等能力，进一步放大了数智技术的价值，催生出生会展业全新的价值形态与产业生态。

“颠覆论”是对会展业本质的误读

在国内外业界人士看来，“颠覆论”的本质是对会展业核心价值的误读。会展业的价值从来不止于物理场地的提供，而在于搭建人与人、产业与产业之间的信任链接，促成价值“碰撞”。数智技术恰恰强化了这一本质：AI 商机捕捉系统能帮助参展商精准锁定高意向客户，大幅提升链接效率；元宇宙展台打破时空限制，让链接范围从线下延伸至全球；区块链签约则为合作增添信任背书，强化链接的可信度。这种“强化而非替代”的逻辑，在杭州这座兼具历史底蕴与创新基因的城市中尤为凸显。早在 1929 年，首届西湖博览会便以 5 平方千米的规模，8 馆 2 所 3 个特别处的布局，以及 64 场关于工业化的专题演讲，开启了杭州会展业的序幕。96 年后的今天，“2025 金球对话·IAEE Predict”在杭州国际会议中心洲际酒店举行，国内外业界人士围绕“智能涌现的十字路口”探讨会展业如何为“服务型制造”搭建平台，赋能制造业高质量发展。这一跨越近百年的呼应，恰是会展业核心价值延续与升级的最佳注脚。

随着《深入推动服务型制造创新发展实施方案（2025—2028 年）》（以下简称《实施方案》）的发布，会展业的使命更趋清晰。《实施方案》明确，到 2028 年要完成 20 项标准制定、打造 50 个领军品牌、建设 100 个创新发展高地，并提出加强关键共性技术攻关、培育重点生产性服务业、推动 AI 与服务型制造融合等 7 项任务。这意味着，会展业作为产业链协同的重要枢纽，将在技术创新、资源整合、人才培养等方面承担起更重要的角色，而数智技术正是实现这一目标的核心工具。

数智生态多维构建且融合发展

对于数智技术的应用，会展业界形成了理性且辩证的共识。杭州市会展集团副董事长、总经理李健提出“先乐观，再保守，但不悲观”的态度：乐观源于数智时代的不可逆性，抗拒技术只会被淘汰；保守则因技术可能引发社会伦理、哲学体系的深层重构，需以敬畏心划定应用边界。

法兰克福展览（香港）有限公司（以下简称“法兰克福”）执行董事李庆新则以“保守的乐观”回应，他表示，从互联网普及到大数据应用，再到疫情期间的远程模式冲击，会展业从未被取代，反而实现了业务规模与投资体量的双向增长，AI 本质仍是“提升服务品质、实现行业智能飞跃的工具”，而非改写行业逻辑的“颠覆者”。

这种理性共识转化为实践，便催生出“本土+国际”“线上+线下”的融合模式。作为第四届数贸会的承办方，杭州会展集团凭借对浙江本土企业的熟悉度完成“本土招商”，联合法兰克福，依托其全球资源引入西门子、松下等国际品牌，联手打造的“智慧空间展区”，解决了传统会展“国际化程度低、垂直领域资源不足”的不足，成为“跨国协同办展”的标杆。公开数据显示，即便 AI 应用率已达 70%，法兰克福仍通过收购区域展会深耕线下市场，其“内容中心”平台更吸引 4200 家非参展企业付费入驻，实现线上线下协同增值。

在数智技术的支撑下，会展业的形态正不断进化：纵向维度上，大模型降低了技术门槛，中小企业也能通过 AI 生成展台设计；横向维度上，智能体实现跨领域资源迁移，数贸会通过数据中台链接智能制造等智能制造产业，让会展从单一展示平台升级为“价值枢纽”。技术派的“智能中核”整合全产业链数据，服务派的“数字孪生”实现虚实赋能，生态派的“价值社区”建立数据分润机制，这些新形态并非凭空出现，而是植根于会展业“促进交流、匹配供需”本质需求，是技术催生的价值延伸。

人与技术共生，实现有温度的升维

数智会展的终极方向，是“人与技术的共生”，实现有温度的升维。当 VR 虚拟展厅、AI 智能匹配、大数据客流分析等技术密集应用时，不少人误以为“技术堆砌”就是数智会展的全部，但第四届数贸会的实践给出了不同答案：每一项技术应用都锚定人的需求，每一次创新都围绕人的价值展开。

更深刻的改变，发生在会展从业者的角色转变中。过去，策划者的核心是“搭台子、招展商”。如今，他们成为“技术与需求的连接器”，既要与技术团队沟通“设计轻量化问卷系统，让观众扫码反馈、数据实时同步展商”，也要与展商对接“根据需求调整数据分析工具功能”。技术不再是“外来附加项”，而是被拆解、重组到展区布局（依据大数据调整客流热点位置）、论坛安排（根据观众兴趣标签推荐场次）、售后服务（跟踪展商合作进展）等每一个环节。在这里，人是技术的“方向引导者”，技术迭代不追热点，而是围绕人的需求持续优化，让会展业从“一次性活动”升级为“长期价值服务平台”。

当 1929 年首届西博会的专题演讲生在钱塘江畔响起，中国会展业便在这座城市埋下了“平台构建者”的基因。从彼时展示民族工业实力的盛会，到如今跻身国际会展版图、在“金球对话·IAEE Predict”等高端交流中贡献智慧。杭州会展业始终以先行者姿态，在工业进化的浪潮中锚定方向，作为数字经济第一城，杭州将人工智能、虚拟现实、大数据等技术深度融入会展全链条，重塑会展业形态。

从 1929 年西博会的工业觉醒，到数智时代的引擎担当，杭州会展业的引领之路，既是对“平台构建者”初心的传承，更是对工业进化需求的精准回应。这一“引领”下的深化，正依托“线上+线下”融合的深化与绿色技术的应用，不仅是会展业自身升级的抓手，更成为推动制造业向“制造+服务”双轮驱动的高质量发展模式跃迁的关键力量。而支撑这一切的核心逻辑，始终离不开“人与技术的共生”：技术为骨，撑起效率提升与拓展边界。人为灵魂，赋予温度与价值。唯有守住这份共生，数智会展才能真正成为促进贸易合作、推动产业升级、服务人的需求的重要支撑。

本版撰文 本报记者 兰馨

数智赋能会展业：从『场地经济』到『生态价值创造』升维进化