

会展智咖说

2026会展AI全景进化：

从工具赋能到产业重构

■ 周景龙



作者简介
道同共创科技CEO兼创始人
全国会展标准化委员会委员
中关村会展与服务产业联盟
副理事长
新会展共创园创始人

2026年,人工智能(AI)已不再是会展行业的可选项,而是驱动产业升级的必答题。大模型、大数据、物联网与现场运营深度融合,AI正以全流程、全场景、全要素渗透展会策划、执行、运营、变现全链条。这场变革并非简单的工具替换,而是从经验决策走向数据决策、单一线下走向虚实融合、流量服务走向价值服务的系统性革

命。对会展企业而言,理解AI、应用AI、驾驭AI,已成为穿越行业周期、构建核心竞争力的关键路径。

首先是展前策划环节。AI赋能招商邀约与活动策划让展会筹备工作更精准高效。展前策划贯穿展会定位、招商、宣传、资源统筹全链条,是决定展会品质与成效的关键环节,也是传统模式中流程繁琐、协同成本较高、决策依赖经验的痛点所在。2026年,智能化应用正全面重构展前工作逻辑,让展会定位更清晰、资源配置更高效、创意呈现更丰富。

一是智能市场分析,洞察更精准。AI可快速整合全球产业数据、竞品展会信息、上下游供需动态、社交媒体舆情与采购趋势,短时间内生成完整行业画像,精准捕捉热点赛道、潜在需求与市场空白,为展会定位、主题设定提供科学依据。

二是多模态内容生成,提效更显著。个性化内容生成已成为会展人高频落地的应用场景之一。多模态AI可一键产出展会主题、招商文案、海报、宣传视频等素材,在保证专业度与统一性的同时,大幅缩短筹备周期,让团队用心聚焦策略制定与资源整合。

三是智能招商与观众邀约,质量双提升。AI通过企业资质、参展历史、产品结构、区域分布等多维度

分析,智能筛选高意向展商,实现精准触达、高效招商;依托行业标签体系锁定采购商与决策人群,开展定向邀约,提升专业观众质量与到场率,实现招商与邀约双向增效。

四是同期活动智能策划,专业度再升级。AI结合行业热点、政策导向、企业需求与嘉宾资源,智能推荐论坛主题、议题、嘉宾与活动形式,助力主办方打造贴合产业需求、高传播度的会议体系,推动展会从单一展示平台升级为集趋势发布、技术交流、资源对接于一体的行业生态平台。

其次是展中执行环节。AI赋能打造高效、无感、沉浸式的现场体验。如果说展前阶段是AI发挥“大脑”作用,展中就是AI应用眼延伸的“神经末梢”。2026年,智能化运营已成为展会标配,推动管理更精细、服务更贴心、体验更流畅。

一是以成交为核心,实现智能供需匹配与精准导航。AI导览系统不再局限于路线指引,而是基于观众采购需求、行业属性,与展商产品、目标客群进行智能匹配,定向推送商机、精准对接洽谈,大幅提升沟通效率与成交概率。

二是AI观展助理提供全程陪伴式服务。AI观展助理可满足7×24小时响应签到、咨询、指引等基

础需求,并根据观众身份与采购意图,主动推荐展位、提醒活动、预约洽谈、发送资料,成为专属观展助手,让现场服务更主动、更智能、更贴合商业需求。

三是实时数据监控让安全运营更可控。AI通过闸机数据、客流统计设备,实时分析人流密度、拥堵情况与安全风险,自动生成预警,支持主办方动态调整疏导方案,优化资源配置与场地策略,实现从被动处置到主动预判,全方位保障现场安全高效运行。

四是实时素材生成助品牌传播更高效。AI自动采集现场图片、视频、音频、嘉宾讲话等素材,快速生成文字纪要、数据简报、短视频等传播内容,支持展中实时发布、展后二次传播,显著扩大展会声量,提升品牌影响力与长期价值。

五是多语言智能翻译打破国际沟通壁垒。翻译机、翻译耳机、翻译眼镜、翻译屏等硬件全面普及,支持多语种实时语音、文字、画面互译,消除国际展会语言障碍,降低出海沟通成本,助力中国企业高效链接全球客商,推动跨境合作顺畅开展。

再次,AI深度融合工作流,依托数据库与知识库,全面解放重复性劳动。AI对会展行业的升级改造,不止于前端场景,更体现在其深度嵌入内

部工作流,实现底层效率革新。

传统会展依赖大量静态数据库,资料整理、信息核对、会刊校对、合同归档等工作耗时费力、易出错。如今,AI可将静态数据库升级为动态展会知识库,自动完成信息抽取、归类、校验、归档等基础工作,以机器替代人工处理低价值的重复劳动,让团队聚焦高价值的策略制定、商业对接与服务创新等内容。

这一变革也同步推动组织架构升级与人才能力迭代:AI成为日常工作标配,会展团队从传统执行型人才向具备AI应用、数据解读、资源整合能力的高复合型人才培养,组织架构更轻量化、高效化、智能化。

在此之上,是聚焦落地路径,渐进式推进AI应用真正落地见效。AI的核心价值不在技术炫酷,而在应用务实。对多数会展企业而言,渐进式、场景化、可量化是更稳妥的落地路径。

坚持试点先行,从内容生成、观众导览、观展助理、内部知识库等单一场景切入,小步快跑、快速验证。强化工具整合,打通系统数据壁垒,搭建统一智能平台,避免数据孤岛与重复投入。同步完善数据治理,建立标准化、合规化的数据采集、清洗与管理体系,为AI提供高质量数据支撑。立足长期

运营持续优化,构建AI应用效果评估与ROI复盘机制,让技术投入转化为效率提升与业务增长。

最后是模式创新,AI打开会展业价值增长新空间。AI不再局限于降本增效的工具属性,更是重构会展商业模式的核心引擎。2026年,会展行业盈利边界持续拓宽。在个性化定制服务层面,基于AI用户洞察能力,为展商与观众提供精准对接、专属行程、定向推广等附加值服务。在数据增值产品层面,将脱敏展会数据加工为行业报告、趋势预测、客群画像等,让一次性活动转化为可持续数据资产。在智能匹配平台,以算法为核心延伸服务周期,实现“线上+线下”常年对接。在虚实融合展会层面,打破时空限制,让单场展会拥有全球影响力与长生效力。

在笔者看来,拥抱AI并非被技术替代,而是实现行业重生。AI对会展业的影响全面且深刻,把人从重复、繁琐、低价值的工作中解放出来,转向更具创造力、策略性与温度的核心工作。会展业的未来,不在于AI能否取代人,而在于人如何用好AI。行业正从传统粗放管理走向精准智能运营,从单次现场服务走向全周期价值创造,迎来一场从流程优化到生态重构的全新变革。

智变会展·关注篇

第六届消博会：自贸港首秀亮相,全球消费精品汇聚海南

■ 兰馨

4月13日至18日,第六届中国国际消费产品博览会(以下简称“消博会”)在海南举办。此次消博会以“开放引领全球消费,创新驱动美好生活”为主题,设置一个主会场和两个分展区。主会场设在海南国际会展中心,设置八大展馆,并在三亚设置国际游艇分展区、在琼海博鳌设置国际健康消费分展区。作为“十五”开局之年我国重大展会的“首展”,也是海南自贸港全岛封关运作后的重磅“首秀”,本届消博会既是全球消费精品的汇聚盛宴,更是中国扩大高水平开放、与世界共享发展机遇的生动见证。

作为我国首个以消费精品为主题的国家级展会,消博会始终致力于搭建全球消费精品展示交易平台,让世界共享中国超大规模市场机遇。历经六年深耕,消博会规模持续扩容、品质稳步提升,已成为引领消费新风向、深化国际合作、彰显中国开放决心的重要窗口。

本届消博会核心指标全面突破,再创新高:展览总面积达14.3万平方米,较上届增加1.3万平方米;吸引60多个国家和地区、超3400个品牌参展,国际展品占比65%,较上届提升20个百分点。65家世界500强及行业龙头企业齐聚亮相。到会专业采购商约6.5万人,同比增长10%;预计举办新品发布活动超200场,数量较去年翻一番,国际化、专业化、市场化水平迈上新台阶。

本届消博会国际参与度持续提升,全球“朋友圈”不断扩大。加拿大担任本届消博会主宾国,搭建400平方米规模的国家馆,组织近40家企业参展,展品涵盖美妆、农产品、保健品、宠物食品等特色品类;瑞士、捷克、爱尔兰等12个国家和地区以官方展馆亮相;俄罗斯、保加利亚等国首次设立国家馆,国际展团数量刷新历史纪录。五年来,消博会已累计吸引92个国家和地区、超1.2万个品牌参展,成为连接中国与全球消费市场的重要桥梁。

在深耕国际合作的同时,本届消博会同步发力本土品牌培育,国内展区亮点纷呈,充分彰显国货魅力。上海担任本届消博会主宾省,500平方米展区为六届展会以来最大展示规模,汇聚55家企业集中亮相;国货精品展区特设“镇店之宝”专区,以博物馆展陈形式集中呈现茅台、片仔癀、老凤祥等30余件老字号珍品。展会首次增设“国潮出海馆”,集中展示瓷器、丝绸、中医药、文博文创等国货潮品,助力中华优秀传统与国潮品牌走向世界。

值得一提的是,消博会结构持续优化,新场景、新业态加速涌现。本届主会场设置科技消费、时尚潮流、健康消费、全球特色消费、免税与高端精品、国货精品、国潮出海七大展区。三亚国际游艇分展区集聚

90余家企业、参展船舶200艘,24款新品首发首秀,国际品牌占比超70%;博鳌国际健康消费分展区汇聚30多个国家和地区、340多家国际药械及特殊食品企业,展示创新药械与技术超1300种,形成“消费+文旅+健康+游艇”多元融合生态。

首发经济成为本届消博会最大亮点之一。分体式飞行汽车、智能机器人、多语种实时翻译AI眼镜等前沿科技产品集中首发首秀,人工智能与消费场景深度融合,全面重塑消费体验。科大讯飞、华为等企业携最新AI眼镜亮相,集语音翻译、视觉交互、智能穿戴于一体,引领智能消费新趋势。依托自贸港政策优势打造的高端医疗健康新品“消博宝宝”重磅登场,健康消费、智能消费、体验消费成为展会鲜明特征。

展会期间,服务效能全面升级,供需对接更加精准高效。本届消博会首次设立采购商服务中心,设置供需对接活动区、采购商之窗、专业洽谈区、服务台四大功能板块,搭建线上线下融合的精准对接体系,计划举办10余场专场对接活动。近50家境外知名零售商超、400余家国内重点采购商及淘宝、京东、抖音、东方甄选等头部电商平台组织专业买手到会,已收集采购需求超2000条,推动展会流量高效转化为合作销量与实际成交额。

与此同时,海南本土力量强势崛起,自贸港政策红利加速释放。390余家海南本土优质企业组成交易团,深度对接全球资源;海口国家高新区参展企业43家,同比增长48.3%,展品超300件,增长66.7%,其中7家企业实现集中新品首发,覆盖大健康、高端食品、节能环保、先进制造四大领域。通关便利、税收优惠、加工增值免关税等封关运作政策优势持续显现,推动海南从“展示展”加速变为“投资热土”,已有70余家头部企业在参展后落户海南,展会“溢出效应”持续彰显。

为进一步放大展会效应,本届消博会同步启动2026精品消费月暨消博嘉年华,串联精品购物、精致旅游、精彩赛事、精美展演四大板块,举办22项主题活动,打通“参展、观光、购物、休闲、文化体验”全消费链条。海口联合离岛免税经营主体发放免税优惠券,开通消博会主会场至免税店免费直通车,带动全域旅游提质升级。

海南省商务厅相关负责人表示,当前自贸港封关运作政策红利加速释放,制度集成创新优势日益凸显,海南已成为全球投资者共享中国发展机遇的热土。在业界人士看来,第六届消博会以更高规格、更实举措、更优服务,向世界展现了中国坚定不扩大高水平对外开放的决心与担当,为推动全球消费市场复苏、深化国际经贸合作、助力海南自贸港高质量发展注入强劲动力。



东方电气:链动全球 书写能源合作新篇章

在2025年第三届链博会上,中国东方电气集团有限公司(以下简称“东方电气”)通过创新链、智造链、出海链展示了其在清洁能源领域的新质生产力。展会现场,东方电气自主研发的G50燃气、百万千瓦水轮发电机组、26兆瓦级海上风电机组、12000米特深并智能钻机、氢能燃料电池等创新产品模型及21个标志性境外项目案例吸引了海内外众多专业观众参观。

“链博会作为全球唯一聚焦供应链的国家级展会,为东方电气提供了一个面向全球客户与合作伙伴、展示企业形象与实力、增进互信并促成合作的高端平台。”东方电气集团张少峰董事长在第三届链博会上接受央视网“链博会客厅”采访时表示。作为全球能源装备制造龙头企业,东方电气借助链博会这一平台,以“链”为媒聚合全球资源,以“合”为翼驱动产业升级,在带动产业链供应链深度融合的同时,为全球能源绿色低碳转型注入强劲动能。

链博为桥 智畜牧航:基硕科技以生态协同解锁产业新价值

■ 兰馨

在数字经济与实体经济深度融合的浪潮中,产业链的协同共生成为企业高质量发展的核心密码。作为专注于畜牧业数字化解决方案的科技企业,内蒙古基硕科技有限公司(以下简称“基硕科技”)与链博会的三度携手,不仅见证了双方价值理念的契合,更书写了一段从“单点突破”到“生态共创”的产业升级篇章。

链博会作为全球首个以供应链为主题的国家级展会,精准切中了基硕科技的发展诉求。不同于传统展会,链博会“展链条、展生态、展场景”的核心特质,为基硕科技这家手握国内首创反刍动物体内植入式生理数据采集终端(瘤胃胶囊)的企业,搭建了对接产业链上下游的生态平台。

“单项技术的突破必须置于完整的产业生态中才能创造最大价值”,基硕科技副总经理李先龙的战略判断,恰是企业连续三届参加链博会的初心所在。在这里,昔日的竞争对手变身共同“做蛋糕”的队友,企业不再囿于交易往来,而是寻找志同道合的“产业合伙人”——大家齐心协力,共同构建从数字牧场到健康餐桌的可溯源数字体系。

三年链博之旅,基硕科技实现了从“展示自我”到“融入生态”,再到“共创价值”的三级跨越,收获了实打实的成长与突

破。第三届链博会上,基硕科技与大连金马衡器有限公司(以下简称“金马衡器”)签订了1.2亿元战略合作协议,成为链博会上产业链协同的生动案例。

在谈及关于链博会最深刻的记忆时,李先龙第一时间分享了与金马衡器的“三年陌博情缘”。首届链博会时,两家陌生企业在交流中偶然发现,瘤胃胶囊对活牛健康生长的监测,与智能衡器在屠宰分割后的精准计量溯源,恰好覆盖了牛从出生到餐桌的全过程。这次初遇开启了双方互访与技术深耕的新篇章,此后每一届链博会都成为合作升级的阶梯。双方经历长时间的相互了解与实地考察后,将养殖端的动态生理数据与屠宰、流通端的静态称重追溯信息系统地打通,其中,双方在内蒙古自治区巴彦淖尔市落地的示范项目,正构建起不可篡改的数据闭环。在第三届链博会上,两家企业更是比邻设展,共同打造“秤上云牛”场景模型,最终正式签约结成战略合作伙伴。

这场关键连接,让基硕科技从单点技术产品提供商跃升至覆盖畜牧产业核心链条的整体数据服务提供商,成功塑造了“智慧畜牧产业数据服务商”品牌形象,强化了在智慧农业领域的的话语权,市场空间实现十倍增长。而链博

强链,筑牢技术创新根基

与链博会携手的三年间,东方电气逐年升级参展规模与展品层级,从世界首台百万千瓦水轮机组,到自主研发F级50兆瓦重型燃气轮机,再到全球最大26兆瓦级海上风电机组,一系列“大国重器”接连亮相清洁能源链展区,构建起覆盖“风—光—水—火—核—氢—储”的全谱系清洁能源装备展示矩阵。这些展品的背后,是东方电气作为链主企业,以技术创新引领产业升级、以生态整合驱动绿色发展的时代担当。

依托链博会平台,东方电气成功将多项技术创新成果转化为产业链协同的“催化剂”。在第三届链博会上展示的“煤电+储能+新能源”综合解决方案已成功应用于国内某电厂改造项目,实现机组炉效提升3.56%、年减排二氧化碳12万吨,为产业链伙伴提供了可复制的清洁能源转型路径。这种“技术输出+标准引领”的模式,让产业链韧性持续增强。

延链,拓展全球服务网络

作为清洁能源链的核心参展商,东方电气借助链博会平台搭建起全球协同网络,深化与国际伙伴在研发、制造、运维等领域的联动,加大国内外项目关键环节参与力度,推动清洁能源合作向产业链高端延伸。

在产业链上游,东方电气与国内知名高校、科研院所及核心零部件供应商组建创新联合体,聚焦清洁能源装备制造与核心技术攻关,通过联合研发、可行性研究及设计咨询,为客户量身定制可行性方案。在产业链下游,东方电气精准对接全球能源企业转型需求,提供定制化“绿色升级改造+全生命周期运维服务”的一体化解决方案。为了更好地服务共建“一带一路”国家,东方电气组建专业化服务团队,提供本地化技术支持,实现从“装备供应商”向“综合能源服务提供商”的转型。

聚链,打造协同共赢生态

在链博会的供需对接场景

中,合作成果持续落地生根。第三届链博会期间,东方电气与吉尔吉斯斯坦绿色可再生能源发电厂协会签订谅解备忘录,促进年内成功签约吉尔吉斯斯坦坎巴拉塔2水电站供货及安装项目及变电站EPC项目,实现中亚市场的新突破。这种跨地域、跨领域的合作案例还有很多,成为链博会“链接世界,共创未来”主题的鲜活实践。

“十四五”以来,东方电气以国家级大型展会为纽带,实现了从“单点对接”到“生态共建”的跨越。截至目前,东方电气已成功带动1.7万家上下游供应商出海,协同境外近1000家优质供应商构建起全球合作网络,形成了“一家参展,全链受益”的生动格局。

三年参展路,一条融合链,一幅绿色卷。东方电气将继续以链博会为支点,深化产业链供应链融合创新,与全球伙伴携手,让更多绿色装备驱动世界经济,让更优能源方案服务人类社会,在全球能源转型的征程中书写“链”动未来新篇章。

(企业供稿)