

automechanika
SHANGHAI

携手各方 赞誉声中谋新篇

参展商、买家、媒体高度评价Automechanika Shanghai



近年来,上海国际汽车零部件展实现了跨越式的发展,也得到了越来越多的关注。无论是参展商、专业卖家还是政府官员和媒体记者,每一个人都看到了这个年轻展会的蓬勃生机,也通过展会看到了中国汽车工业和零部件行业的广阔前景。

参展商 “这一展会对企业发展帮助很大”

正裕工业有限公司已经连续4届参加上海国际汽车零部件展。该公司副董事长郑念辉说,作为老客户,他们见证了这一展会的成长历程。他亲眼看

着展会从1个展馆发展到3个、5个、8个展馆,正裕公司的展台也从最初的9平方米、18平方米逐步扩大到36平方米。

1986成立的正裕工业有限公司主要生产减震器,其95%的产品供出口。1999年,正裕工业有限公司开始跟着中汽国际出国参展,中汽国际专业、良好的服务给郑念辉留下了深刻印象,他们也与中汽国际保持了长期合作关系。因而,2004年,中汽国际举办第一届上海国际汽车零部件展时,他们非常爽快地应约参展。“毕竟是品牌展会,其影响力是其他小型展会不能比的。这一展会对企业发展帮助很



大。”郑念辉说。

继去年参展后,今年中国北方工业集团再次组织十余家下属子公司参展。该集团生产部经理张卫彤说:“在去年的上海国际汽车零部件展上外商十分踊跃,主动与他们洽谈合作。展会结束后,双方一直保持联系,也签订了一些合作协议。有的产品已经试装。组团参加这种有国际影响力的专业展会,宣传效果比自己去跑市场要好得多。”

去年首次参展的博世公司再度参与本届展会。该公司工作人员说:“展会吸引了汽车行业海内外买家的积极参与,并为我们提供了推广新产品和建立业务联系的大好机会。我们相信这个展会将成为汽车行业贸易和互动的最佳平台。”

专业买家 “上海国际汽车零部件展为我们提供了商机”

从2004年开始,北京程兴恒业商贸有限公司总经理王丁丁连续四届来到上海国际汽车零部件展参观,其目的是寻找合作伙伴和商贸机会。

王丁丁的公司主要销售汽车配件,过去他进货的途径主要是两条,一是直接跟OEM供应商接触,二是在市场上从批发商手中采购。这两条途径都有弊端,前者难度大,后者价格高。通过展会,他认识并了解了一批国际汽车零部件供应商。“在展会上,我们主要瞄准来参展的国际供应商。我们过去不太了解这些国外机构,也不知道如何和他们联系。上海国际汽车配件展就是很好的接触机会。”王丁丁说。

北京市工商联汽车配件业商会每年都会组织批

商、零售商和分销商来上海参观展会。商会负责人称:“该展会品牌认知度比较高,从反馈信息看,大家对历届展会都比较满意。买家和供应商在展会上有了初步接触,展会后持续交流、沟通,最终形成订单量较大。”因而,他们今年组织的买家比去年多30%。

据采购商介绍,主办方有一个非常人性化的做法,那就是每年为VIP买家解决食宿、交通费用。这些VIP买家都是各个行业有代表性的龙头企业,他们带动了很多同行来展会参观。

媒体记者 “看到了中国零部件行业蓬勃发展的新希望”

今年的展会同样吸引了广大媒体的关注,新浪网、搜狐网、《中国汽车报》、《上海汽车报》、《北京汽车报》、《汽车与配件》、《21世纪经济报道》、《中国消费者报》、《中国交通报》、《车天下周刊》、《汽车维修与保养》、《新闻晚报》、《新闻早报》、《Shanghai Daily》、《日本汽车售后服务市场》、《中国汽车要闻》、北京交通台、上海交通台等百余家媒体对展会进行了全程报道。

《车世界》记者应育周在谈到自己对上海国际汽车零部件展的看法时说:“这个展会我已经连续来了两年了,今年在现场看到无论是展会规模、展品类别还是采购商数量都比往届有了大幅度的提升。作为一个多年从事零部件行业专业报道的工作者,从这个展会上我看到了中国零部件行业蓬勃发展的新希望。希望明年的展会有更大的规模,更高的质量,成为中国零部件行业与国内外买家交流的优质平台!”

刘超 宋长颖/文