责编：梁晓敏
美编：张 静
中机国际

再出发 共商会展服务新模式（二）

有的放矢做精线上活动

中国汽车工业配件销售有限公司
总经理 曹晨

最近一段时间，国家一系列举措充分体现了在疫情状态下国家对会展行业的重视。在现有环境下，国家支持线上展览，因此要尽快推进线上展览不断完善，同时需要注重精品打造、精准服务、精致发展。我们需要有的放矢地举办少而精的线上活动，充分利用积累的大数据，加强与参展商和潜在专业观众的联络，稳定参展商的情绪，增强粘性。同时，尽量将线下展的前期准备工作放到线上进行，以便展览活动扎堆时从容面对。

线下展会经过多年发展，功能已经非常多样化，如看物订货交易、现场体验交流、产品展示等现场功能，对带动全产业链发展、促进经济发展起到了重要作用。可以看到，线下展会的部分功能，线上展会是无法替代的，而这些功能对于主办方和地方政府而言又是不可或缺的。无论互联网技术如何发展，人文环境如何改变，线上展会对线下展会应该是补充而非替代，线上展览展示可以看作是展览活动的一个单元。因此，要实现线上线下深度融合，从而扩大展会规模和效果。

以需求为先导升级展会服务

西麦克国际展览有限责任公司
总经理 杨明

会展创新要考虑到展商需求、行业、产业、技术、政策、买家、营销等各个方面，并以这些要素为出发点。从全球会展业发展的总体态势，可以看出展览市场规模不断扩大、展览全球化进程加快、展览形式创新加快，催生了互联网、大数据、云计算、虚拟技术、“体验式”会展等多元化发展业态。随着政策的放开、经济的转型和技术的升级，这些外部环境更加刺激和加快了会展企业的创新节奏。

中国企业在国际化进程中的要素和需求变化，加大了对会展服务的创新要求。因此，展会服务的创新可以从以下两个方面切入：一是不断完善展览产业链，搭建好服务企业国际化的会展大平台；二是深入提供产业链的价值服务，为企业、地方产业集群以及政府提供产业链、价值链、供应链等产业发展的一揽子解决方案，提升企业国际化竞争能力。

完善展览产业链，搭建会展大平台。在新兴产业领域培育展览项目，打造新的品牌会展项目。企业的国际化发展更需要展会服务的创新，行业趋势发布会、新品发布会、国际买家交流会、对接会、精准配对、地方产业海外推介、大企业全球品牌推广等多种贸易促进、渠道拓展服务都是帮助企业国际化发展不可或缺的“利器”。利用好政府展的资源平台，同时针对参展商、采购商、潜在客户、行业专家和专业媒体等进行社群管理，运用数据提升服务，完善和丰富展示形式、现场服务等，也是展会服务创新的有力举措。

深入产业价值链，提升企业竞争力。疫情过后，在线展览和线下展览的融合将是必然趋势。涉及到线上线下互动体验，可以提供增值服务，帮助政府创新招商引资模式，帮助企业参展参会、设计搭建、境内外知名外贸平台进行宣传、买家邀约、咨询服务、政策解读等一条龙定制化服务。通过大数据、VR等技术，打造虚拟会展系统平台，以虚拟现实、增强现实等为展示形态，开展线上会展活动策划，开拓网络市场，将有效地强化线上虚拟会展和线下实体会展的互动和互补。这种体验式参展是对传统会展的创新与突破，如在线观展沉浸感强，能优化观众观展体验。扩大会展活动的覆盖面、降低会展成本、提高办展效率，都是虚拟展览系统的优势，更完善的系统还能基于大数据，帮助参展商与客商进行交易配对，提供交易支持和服务。

线上互动催生展会服务新模式

北京国机展览有限公司
总经理 丁建荣

目前，展览人面临着共同课题——如何在危机中创新求变。展会在经济活动中充当的是平台作用，一是为展商提供宣传的平台，二是为供需双方搭建交流的平台。在疫情防控的背景下，传统展会汇聚人流物流的形式无法再正常运行，线上互动就催生了展会服务的新模式。

在筹备中国国际机床工具展览会的过程中，我们首次尝试线上研讨会的方式。由于机床行业偏重于B2B，展会的观众更容易在同类技术和市场领域聚集，我们根据这一特点，在以往展会的展商和观众中提前宣传线上研讨会，特别是一些交流群。在直播当天，在线专业观众近7000人，现场互动火爆。同时，我们还大力搭建云展览平台，在国机云展览平台上发布机床展的相关信息。加上线上研讨会的配合，在正式展会开幕之前，形成一个长时效的线上互动平台，更好地服务展商和观众。

在思考创新展会模式的同时，我们也在创新工作思路，线上互动与传统展会的招商观不同，更注重寻找大家都感兴趣的热点，还有新的服务模式和操作流程。在疫情防控的背景下，通过线上互动在行业内发声，可以为展商观众提供有用的信息，也增加了实体展会的知名度，为实体展会的顺利举行打下基础。

助力展商提升服务和产品线上意识

辽宁中汽会展有限公司
副总经理 张成革

“线上+线下”办展模式正顺势崛起。怎样在沈阳这座汽车展览市场竞争突出激烈的城市，快速且准确地转变思维行动起来，积极创新汽车展新模式，以得到行业及多年来支持我们的展商伙伴们的认可?这就需要我们积极开展“网上展会”“线上汽博会”“买车直播季”等主题策划，明确我们线上平台搭建的思路，通过VR技术、大数据互联技术等现代科技以及抖音、快手、微信直播等新的方式，搭建线上展商与买家的畅通链接平台，实现线上、线下展示、互动、交易的功能布局，同时，通过数字化的分析系统、人工智能及营销系统等产生新的变化，实现共建共享共赢。

线上展览是变革期的必然产物，不是短期存在，也不会取代线下，处在特殊时期，会展公司应该加强线上服务能力，帮助参展企业提升服务和产品线上的意识，帮助参展商完成参展的愿望，同时这种创新模式将更大程度地提高展会宣传效果和成交率，带动参展企业尽快复苏。

迎得春来非自足，百花千卉共芬芳。中机国际为实现会展业高质量发展积极创新探索，已上线的“国机云展平台”，整合了各类数字化招商资源，发挥大数据优势，实现与展商和客户的精准匹配，搭建起了集咨询、展示、商洽和撮合为一体的综合会展服务平台，让机械制造业及更多产业产品优势都能够得以充分展现，从而更好地服务人民、服务社会、服务国家。

疫情结束后，线下展会的恢复期受场地、档期等因素影响会比较长，但对于活动和会议行业，预测会有大的增长。公司会积极与政府或其他相关领域密切沟通，寻求合作机会，为公司开发新的利益增长点。另外，大数据、人工智能、互联网技术等应用会为会展业带来新动能，数字化成为必然的发展趋势。我们要积极行动起来，在服务创新上进行更多的尝试，在服务参展企业的同时，也让自身更强大，才能将因疫情造成的损失降到最小。面对挑战，将冲击变为机遇，创造出会展的全新模式和新业务模式，勇于尝试创新，整合资源，做好自身的优势项目，寻找更多的业务可能，打造公司多元化发展新动力。