



“工业展览云”获得首肯 数字会展激活新动能

开栏语:数字经济已经成为各行各业引领未来的新经济业态,作为机械工业领域的“国家队”,国机集团会展平台中机国际坚决贯彻落实习近平总书记关于促进数字经济和实体经济融合发展的重要指示精神,落实党中央、国务院关于推动新一代信息技术与制造业深度融合、打造数字经济新优势等决策部署,按照国务院国资委加快推进国有企业数字化转型工作的要求,积极践行新发展理念,促进数字经济和实体经济融合发展,加快构建新发展格局。本报特开设“数字化转型”专栏,分享中机国际在推动数字化转型过程中的新思路、新进程。



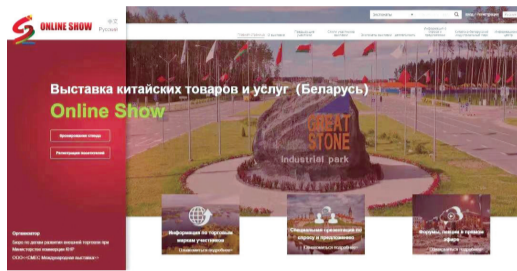
近日,由中机国际下属企业西麦克国际展览有限责任公司(简称西麦克展览公司)研究、设计和开发的“工业展览云”线上展览平台,取得了国家版权局颁发的计算机软件著作权登记证书。该证书的获得代表了西麦克展览公司在自主研发和创新方面的探索得到了权威的认可和充分的肯定。

2020年突如其来的新冠肺炎疫情席卷全球,全球近万余场展览会按下了“暂停键”,疫情“迫使”数字化在各个行业的加速应用俯拾皆是。面对复杂多变的世界经济格局,西麦克展览公司秉承创新发展的经营理念,于2020年6月正式上线“西麦克云平台”,凭借多年在机械和汽车行业组展资源积累,以信息技术为支撑,最大限度的通过线上展还原线下展览会,积极探索会展的“线上线下相结合”的会展新模式。

展会搬上云 进行多维度展示

西麦克展览公司通过云展示、云直播和云对接等多种方式搭建“云会展”。通过图片、文字、视频、VR、3D等方式对参展

特约记者 赵睿



商进行多维度的展览展示。同时利用线下展览会渠道搭建并拓展销售渠道,“西麦克云平台”先后在香港、东盟等地铺设服务器,以提高网站在国外的打开速度和浏览快捷性。企业通过平台进行技术和产品的推介,通过新型营销模式展示公司实力,获得更多的询盘和贸易机会;通过云直播,召开展会的开幕式,组织相关论坛和活动;云对接将线下的见面搬上了云端,西麦克展览公司提前将买家和卖家进行精准撮合,通过平台进行“一对一”对接。

聚焦需求 建立展会生态圈

西麦克展览公司将线上展览会分为专业展和综合展。打造以专业展会为主,区域展会为辅,聚

焦行业资源的生态。展商通过平台上传信息,买家通过网站注册搜索、站内信等功能与展商再进行“屏对屏”沟通。

精准对接 事半功倍

西麦克云展览平台依托海外专业展会的参展商数据库,通过EDM,新媒体引流等方式将线上展进行多渠道信息发布。每一个线上展会开幕前,西麦克展览公司通过对对接市场进行有效的宣传和精准邀约,让专业观众积极在线注册,并通过观众注册页面详细记录关注需求,通过便捷的线上展平台即时沟通功能,供需双方均可通过文字沟通、视频电话、相互交换名片、直接获取双方联系方式等渠道建立联系,据展会后台数据统计,展会期间网站

访问量均超过70000人次,站内信沟通2400余次,递名片800余张。

“让我司足不出户与海外采购商交流沟通,并最终达成意向采购。非常感谢西麦克展览公司的帮助,帮我们与巴基斯坦对口采购商牵线搭桥成功配对。”在西麦克展览公司有效组织和精准邀约的前提下,参展双方的企业客户均收获满满,给予西麦克云展览平台极高评价。

作为机械工业领域的“国家队”,国机集团会展平台中机国际积极布局数字化转型,加速提升创新能力,加强数字经济基础设施建设,促进贸易互联互通,创造链接服务行业创造价值,我们在路上。



千淘万漉虽辛苦 吹尽狂沙始到金

——首届自贡车展开拓有感

本报通讯员 蔡磊

千年盐都、南国灯城,这是没去之前,自贡给我的唯美印象。3月初,项目组进驻自贡,开始了漫长的开荒之旅。在此之前,当地除了一年一度的彩灯世界,几乎没有举办过任何大型活动的经验。有关展会的各种大小物料、耗材、人工乃至叉车吊机,所有供应商全都没有参与过车展的经验,无从下手。以至于后来项目组开玩笑说:我们进入了会展荒漠。

摆在项目组面前的第一个难题是招商招展,也许是受天府之国的气候滋润,当地经销商极其佛系,大多数车商对于车展不仅不抱有期待,反而觉得麻烦,吹皱了一江春水,也扰乱了他们平静

的生活。经过近一个月的反复拜访,摆事实举例子,甚至利用鲶鱼效应,引入了成都、泸州以及宜宾的几个品牌参展,终于到4月上旬,在敲定了如东风日产、广汽丰田、东风本田等主流品牌以及当地两个较大影响力的经销集团后,车企们开始纷纷报名。

应对招商的同时,选择举办场地的困难更是一道无法逾越的鸿沟,自贡当时没有会展中心,甚至没有能凑够1万平米以上的室外光地,最终在市政府、商务局的要求下,将举办场地定在南湖体育中心,一个现代化塑胶跑道和天然草坪足球场上。确定了场地之后,项目组马上开始联系全国的展览篷房供应商,因

为要在足球场和跑道上搭建,在保护草皮和塑胶的同时,还要兼顾地面的处理,加上项目组还有成本控制的要求,对于任何一家篷房搭建公司来说,都是一个新课题。在联络了近20家有资质、有经验的供应商后,才确定了在草皮和地面上铺设钢管,每隔30公分一根,网络状分布,钢管固定后在上面架设2-3层工业展板,错位叠放并用钢钉固定的方案。经过几次实地演练,最终确认了该方案可行。

除了招商和场地的困难,采购流程上的繁琐,也是项目运营中的拦路虎。留给项目组筹备的时间,仅仅不足半个月,这么短的时间举办一场专业车展,还要

保证展览效果、克服场地等困难,在今天回头看,确实是几乎不可能完成的任务。在巨大的压力和困难面前,项目组没有气馁和推诿,将时间分解到每一天甚至小时,重新调整分工,在公司和部门的支持下,增派人手加快效率,确保了筹备工作得以正常推进。

屋漏偏逢连夜雨,在关关难过关关过的心态下,项目组重拾心情努力投身在办好这场车展的时候,接到自贡市卫计委通知,广州赴自贡的所有人员需隔离观察14天!原计划来自贡筹办和参与论坛的绝大多数工作人员、嘉宾以及保障现场场地的篷房供应商无法按计划入川,论坛

搁浅。一石激起千层浪,项目组又紧急启动预案,化整为零,将整个工程分解成篷房、空调、电力和地台4个部门。通过几个晚上不眠不休,总算实现物料进场、整体地面及篷房的铺设搭建、展会的全部施工。6月11-14日,展会成功举办,规模、效果和客流得到了自贡各级政府、参展商以及社会各界的高度认可和好评。

都说万事开头难,自贡首届车展的开拓,除了给项目组全体扒了一层皮之外,倒也是锻炼了队伍,使得团队的凝聚力更强、心态更平和,同时作为展览二部与西麦克的首次合作,也给两个团队开了一个好头,未来可期。