

4月13日，读一读机床展的“变革密码”——“第18届上海国际机床展”推介会侧记

2016年4月13日下午17:00，“第18届上海国际机床展（EASTPO）”暨“第二届中国智能工厂及机器人博览会”推介会在上海浦东卓美亚喜马拉雅酒店举行。

这是一次不同于常规的工业展览推介会，突破传统新闻发布会定式，让参展企业 and 专业观众担当起“主角”与“发言人”，从独道的视角切入，讲述一个机床展览会的变革“密码”。

来自EXPOPromoter，深圳市钣金加工行业协会，通广传媒（香港）出版有限公司，机器人365，仕泰隆机床商城，上海机械工程学会、智数感知（北京）智能科技有限公司、通用国际广告展览有限公司等8家组展企业、协会/研究机构、展会服务商，与机床制造及相关企业的200余位决策人、工程技术人员相聚，共同探讨先进制造技术展示与交易的重要载体——机床展览会，在行业结构调整大环境下的变革步伐。



（大连北方国际展览有限公司董事长李波致开幕词）



大连北方国际展览有限公司副总裁，上海北展东博展览有限公司总经理顾瞻就“第18届上海国际机床展(EASTPO2016)”暨“第二届中国智能工厂及机器人博览会”相关项目进展做了讲演。北展东博17年累积百万买家数据，将通过200人呼叫团队进行精准买家邀约；海外合作伙伴全球买家精准组织，整体提升30%精准买家；数字化营销团队互联网式立体营销；在百家纸媒、机场、高铁、高速路等全方位地毯式吸引买家关注；30多场线上、线下沙龙及论坛、采购会直面买家群体。

值得关注的是，上海北展东博展览有限公司与通用国际广告展览有限公司携手，开创“上海国际机床展”与“中国国际汽车商品交易会”(CIAPE)——机床装备制造与汽车制造两大焦点展会“同台”展出的先河！实现“上游装备制造制造商”与“用户企业”同台展出，整合全球机床工业、汽车制造产业链优质资源，为处于转型关键期的中国机床工业，汽车制造和装备产业提供全新的产需对接、信息的机遇窗口。

同时，上海北展东博打造的“第二届中国智能工厂及机器人博览会”，“MES华东万里行”论坛等专题活动也将成为新一届展会令人瞩目的焦点。

上海北展东博展览有限公司拥有业已成熟的全球制造业各领域专业观众(买家)数据库和呼叫中心团队，为即将到来的新一届展会和中外参展企业，提供有力的买家资源支持，将精准邀约40000个国内买家，2000个海外买家，对接1000个产需项目。



全球知名组展机构助力EASTPO

在主题演讲环节，首先发言的是全球展览专业观众（买家）组织机构——ExpoPromoter总监Dmitriy先生。这是一家有着浓厚互联网创新基因的专业组展机构。在展览会，尤其是工业类品牌展会领域的专业观众组织方面已积淀13年，长期为全球范围内的参展企业提供专业观众（买家）数据支持与针对性邀约推广。

ExpoPromoter与“上海国际机床展”主办方——上海北展东博展览有限公司的合作始于2015年，双方将整合在全球制造业各细分领域优质资源，为中外机床制造产业链各相关企业创造更有利的商贸洽谈机遇。



ExpoPromoter总监Dmitriy先生表示：“一个机床展览会能否为企业和观众带来实质性效益和回报，例如潜在客户增加，订单增长？这不仅取决于主办方对高质量买家需求的挖掘与组织，也考验着展会服务商对互联网、大数据等新技术的运用能力。无论是在展会前期的观众招募，还是在展会现场对“参展企业-专业观众”需求的精准匹配，ExpoPromoter和上海北展东博正在努力加速这方面的工作，为参展企业和观众创造真正的利益回报。”

“赛+展联动”，先进技术与实际应用的“润滑剂”

第二位发言的是深圳市钣金加工行业协会秘书长郭武龙先生。由深圳市钣金加工行业协会和上海北展东博展览有限公司联合发起创立的“首届中国国际钣金设计与制作大赛”将在今年9月25-28日“第18届上海国际机床展”期间大放异彩。作为一项国际化、专业性行业赛事，为蓬勃发展中的华南、华东及长三角制造业集群，带来优质的中外钣金制造技术资源，助力当地产业结构完善和升级。



在“第18届上海国际机床展”上开辟的钣金设备“自动化”，“智能化专区”，演讲，也将打破传统的展览展示方式，以中央赛区为中心，融“技术应用展示+品牌展示+商贸洽谈”为一体，为企业展示新技术，开拓业务提供一站式便利。

郭武龙秘书长表示：“钣金大赛与机床展相结合，能更好地将更好地展现钣金制造企业的技术服务和应用方案能力。通过赛事，增进钣金装备企业、钣金制造企业和终端产业用户之间的互动、交流，集聚协作效应，带动企业的生产运营创新与应用升级。”



“以会引展”，懂刀具的都在这里

通广传媒（香港）出版有限公司董事长陈艳军在发言时说道：“为工业制造的‘牙齿’，打通与整个制造业产业链上下游的协作与创新，我们也在寻求将通广倾力打造的刀具俱乐部——刀具讲堂，城市沙龙，技术研讨等主打活动，与机床展会平台相结合，为我们的机床用户、终端制造企业，破题当下棘手的生产运营成本与刀具应用等现实问题。”



今年“上海国际机床展”，上海北展东博将与通广传媒携手，着力打造以用户需求为导向的一系列会议沙龙、对接活动。现场将专设“切削刀具展区”，帮助企业 and 用户务实解决实际生产加工过程中遇到的瓶颈工艺和成本等问题。届时，将力邀众多中外优质刀具生产企业，机床用户参与到现场研讨中。

智能化风景线，系统集成商（SI）担“主角”

中国最大的机器人连锁综合服务平台——机器人365副总经理魏小权先生，代表在场的国内机器人本体、自动化集成企业发言。

作为今年“第二届智能工厂及机器人博览会”的展示主体，以机器人、智能化控制执行系统为代表的新型技术平台，与集成化、协作化的生产单元、整线将一同构成展会现场一道独特的风景线。而在中国制造业从2.0向3.0转型进程中起着关键衔接作用的系统集成商（SI），将成为展览的“主角”。作为参展企业之一，机器人365平台将以2461平方米的展示面积亮相智能化专区。



机器人365副总经理魏小权先生表示：“国内制造企业，尤其是中小企业，普遍存在生产过程“瓶颈工序”，厂内制造环节和物流输送环节间的“孤岛现象”，都在无形中增加了企业运营成本，拉低了生产效率和市场响应速度。需要自动化和系统集成商、终端制造企业，数控机床厂商、乃至工业IT企业，一起沉下心，找到制约生产力和效益增长的瓶颈工艺和工序，合理运用自动化、数字化技术。这正是我们与上海北展东博共同合作的焦点。”

机床超市，书写“互联网+工业服务”新篇章

作为“上海国际机床展”长期合作伙伴，仕泰隆集团仕泰隆机床商城将牵头旗下部分知名机床品牌组团参展。仕泰隆集团仕泰隆机床商城总经理侍贤君表示：“当前，制造企业普遍是在资金有限的前提下寻求转型升级的，这是对企业的巨大考验。如何让实用的新技术、新装备能够真正快速落地，降低成本，有效提高效率和质量是每个企业都在深思的？”

站在用户的角度，机床服务商正在转变经营服务思路。对此，侍总说：“针对机床行业展示和交易进程低效、客户满意度低等痛点在全国率先提出‘机床超市’这一创新模式，并已在主要城市和制造业基地铺开。”



响应用户（专业观众）的切身利益诉求，不仅仅局限在技术层面，也需要创新平台运营模式。仕泰隆机床商城和上海国际机床展，也将深入整合双方优势资源和渠道，打造新的展示交易平台，让更多实用的新技术和应用解决方案，能成为制造企业的“及时雨”。

“云技术+机床展”的乘法能量

当云技术遇上每年一度的“上海国际机床展”会怎样？智数感知（北京）智能科技有限公司CEO王隆祥在发言中说：“常说，办好一个展会是为了真正帮展商和观众解决他们实际遇到的问题和痛点。展商、观众穿行于各个展位间，反复寻找需要的企业，着实是劳费心神。现在都说要用互联网+改造传统工业形态，为什么我们服务商不能用互联网、云技术，和主办方一起来改善提升客户们的参展和观展体验呢？”



上海北展东博正携手智数感知，深度整合预登记管理系统，EDM电子邮件营销，微信/微官网，APP，参展/观展数据分析等平台功能，实时追踪专业观众、买家，快速掌握目标观众信息，为后续进行二次客户跟进和销售转化创造了便利，减少展商和观众的沟通时长和成本。



(茶歇与互动交流环节)

原文地址：http://www.china-nengyuan.com/exhibition/exhibition_news_92285.html