

Gardex2021日本国际园艺资材盆罐杀虫剂展览会

产品名称	Gardex2021日本国际园艺资材盆罐杀虫剂展览会
公司名称	上海品端展览有限公司
价格	4888.00/平方米
规格参数	
公司地址	安全用品展,面辅料展,健身运动展,跨境电商展,日本杂货展百货展,日本服装展鞋展箱包展,日本园艺展五金展
联系电话	021-61200956 18202119173

产品详情

趣旨に賛同してくれた手芸用品大手オリムパス製糸（せいし）の糸を使う。編み始めると男子も女子も目を輝かせた。「どの子もエネルギー発散の場がなくて困っていたんだなあ実感します」

日本园艺展|2021年日本东京国际园艺资材用品博览会

Garden Trade Show 2021

日本五金展|2021日本东京国际五金劳保用品展览会

TOOL JAPAN2021

展会日期 2021年10月13-15日
展馆地址 千叶幕张国际展览中心
主办单位 日本励展集团株式会社
中国组展组团 上海福贸展览服务有限公司
参展览展热线 Mr福贸张鹏

同期开展：第11届日本五金工具展（TOOL JAPAN 2021）

第11届日本农业材料与技术展（AGRI WORLD 2021——一个针对农用材料和技术贸易展会，将为种植商、农场主和相关进口商提供与参展商开展贸易的平台）

第15届日本东京国际花卉园艺博览会（GARDEX 2021：日本非常大的国际园艺展览会）

第8届东京无人机博览会 (AGRI NEXT 2021 : 无人机、光伏发电系统)

日本东京国际园艺资材用品及户外用品博览会 (Garden Industry Trade

Show) 是日本非常大的园艺及户外用品产品展览会。GARDEX & EXTEPO已经牢牢确立作为日本业内非常重要展会的地位, 成为了海外公司进入巨大日本市场的渠道。来自日本各地的重要买家 (例如家居中心、大型连锁超市和园艺中心) 均通过该展会寻找货源。

日本东京国际五金工具劳保用品展览会TOOL JAPAN是日本非常大的五金工具及劳保用品商业洽谈展览。不仅是零售商, 例如家庭中心, 专业商店, 工具五金商店等。许多工匠和专业用户 (例如承包商, 机械师, 工厂人员和承包商) 也来访。

往届数据: 系列展共计展商1087多家, 观众64000人, 观众人数上涨了14%。其中GARDEX展商200多家。GARDEX观众构成: 花店花园零售商、园艺材料进出口批发商、景观业务外部承包商、农业合作社等。其中TOOL JAPAN展商260多家。TOOL

JAPAN观众构成: 家庭中心, 工具/五金商店, 工作用品商店, 批发商, 工匠/专业用户等。

GARDEX展品范围: 园艺配件展区: 时尚园艺用品 (水罐、手套等)

绿化展区: 绿化用品 (草坪、轻质土等)

园艺用品展区: 盆罐 杀虫剂, 肥料, 土壤或栽培介质 种植用品 割草设备等

园艺智能灌溉设备, 家庭浇花设备, 喷灌浇水, 农场喷灌设备及系统等

园艺穿戴品展区: 手套 鞋靴 包袋等

DIY自己动手种植展区: DIY园艺用品 生态产品区 户外生态产品

室外用品: 门篱笆 网片灯 栅栏

户外生活区: 户外家具凉棚 烧烤用具 花园用玩具/游艺设施等

园艺资材类: 园林机械、园林装饰、花筒/柱、室外植物花盆、园艺设备/工具、促销产品、园林养护、泥土、泥炭与基质、花店建设与装饰、花园家具、软件开发与咨询等;

园艺技术类: 冷却技术、运输工具、果蔬产品技术设备、园林观景技术设备、温室设备、供暖系统、灌溉系统、测量与校对设备、培育设备、植物保护、花盆、促销产品、运输拖拉搬运设备等;

TOOL JAPAN展品范围: 工作用品-测量/测量仪器, 脚架, 砂轮, 托架, 工作手套, 清洁用品, 便携式电池, 探照灯, 发电机, 脚架, 除雪机/除雪机等。

工作服/鞋子-工作服, 安全服, 防护服, 空调服, 防寒服, tsunagi, 工作鞋/工作鞋, 脚袋, 内胆, T恤等。

安全和防灾用品

安全带/安全带, 头盔, 护目镜, 安全鞋, 安全手套, 防灾用品, 疏散装置, 防灾措施用品, 工具套, 防护设备, 卫生用品等。

工作工具

电动工具, 气动工具, 液压工具, 汽车维修工具, 工具箱, 螺丝刀, 钳子/钳子, 扳手, 扳手, 磨床, 锤子, 剪刀/剪子等

园艺/农业/林业工具

锯，链锯，割草机，割草机，绿篱机，铲子，挖掘机，修枝剪，鼓风机，藤蔓，斧头等

油漆/胶粘剂

外墙涂料，木器漆，隔热涂料，刷子，滚筒，粘合剂，即时胶，腻子/修补材料，胶带等。

建筑五金钉子，螺丝/瓶子，螺母，把手，把手，门滚轮，搁板支柱/搁板支撑，弦，门锁，抓斗等
GARDEX及TOOL JAPAN 推荐理由

与日本进口商和零售商进行面对面的销售

1.寻找在日的代理商/经销商

要在日本市场成功的关键无疑是寻找到优秀的代理商/经销商，从而把你的产品销往全日本各地。该展会为您提供与这些进口商见面和商谈的好机会。

2.和日本企业达成OEM协议

许多日本的制造商甚至零售商都会通过该展会寻找新的业务伙伴来生产他们的产品。你有可能在展会上获得OEM订单。