

# 2024中国跨境电商交易会 (春季福州展)

产品名称	2024中国跨境电商交易会 (春季福州展)
公司名称	定展会找杨晨
价格	12000.00/个
规格参数	
公司地址	上海市奉贤区金海公路6055号11幢5层 (注册地址)
联系电话	18217217340

## 产品详情

2024中国跨境电商交易会 (春季福州展) 2024中国跨境电商交易会 (秋季广州展)

1、展会基本介绍:春季展展会时间: 3月18-20日春季展展会地点: 福州海峡国际会展中心

秋季展展会时间: 8月18-20日秋季展展会地点: 广州中国进出口商品交易会展馆

展会规模: 7.2万平方米

### 2、展会概述:

中国跨境电商交易会是为链接中国制造与全球消费，整合飞速发展的跨境电商生态资源而举办的跨境电商6P创动力交易会。每年春秋两届举办，3月福州举办春季展，8月广州举办秋季展。2024春季中国跨交会沿用福州海峡国际会展中心展厅，总面积规模预计超7.2万平方米春季中国跨交会将优化已有优质供货商、跨境电商卖家采购商及平台资源，加入更广泛的跨境电商供货产业带厂家，优化供货产品及跨境卖家采购商邀约，升级高端论坛与活动，打造中国跨境电商行业的盛

### 3、采购商来源:

跨境电商卖家(平台卖家+独立站)、平台直采、品牌代理商等，本届预计到会采购商达15万。

一、展会优势D跨境电商品牌展会(2 外贸展览主办方国家队3)行业展会中面积遥遥45000+供货商，全国60+优势产业带5从官方到业界全认可的行业准入交易会

### 二、2023年中国跨境电商交易会 (春季) 现场盛况

链接跨境全流域，共建电商新生态。3月20日，2023中国跨境电商交易会（以下简称“中国跨交会”）在福州海峡国际会展中心落下帷幕。三天时间里，全国各地跨境电商人不约而同汇聚榕城，再现一场久违的跨境电商嘉年华。

在开幕式上，中国跨交会创始人阮卫星对“海外选”进行全球发布，中国跨交会将带领中国优质的跨境电商卖家到海外选品。这是跨境电商选品的创新，中国跨交会将从单向的“出口”朝双向的“进出口领航”并举，以“买全球，卖全球”的全球视野推动贸易平衡。

本届中国跨交会继续由商务部外贸发展事务局、福建省进出口商会、福建荟源国际展览有限公司共同主办，福建荟源文化发展集团有限公司、福建米多多网络科技有限公司承办。

01、组委会如是说疫情初起的2020年被业界公认为是跨境电商行业元年，在中国跨交会组委会看来，2023年是中国跨交会全球化布局的元年，是中国跨交会再上高质量发展新台阶的元年。在筚路蓝缕中启航，在踔厉奋发中续航，在奋楫争先中领航，历经三年，从没有先例到自成行业案例，从没有对标到自设远景目标，中国跨交会一路走来，年年有想法，届届有亮点，次次有创新。“起于中国但不止于中国”的创展初心铭刻在组委会每个人的案头。在展会主论坛上，中国跨交会创始人、福建省进出口商会会长阮卫星发布，中国跨交会“买全球，卖全球”的新外贸之路正式开启。2023年，中国跨交会将与中国外贸和跨境电商相向而行，正式带领数以百万计的中国传统外贸企业和跨境电商企业共同奔赴海外，开辟更优质更多元的国际供应链，耕耘更广阔的全球市场。目前组委会已分别与多国合作伙伴商定，将中国跨交会打造成全国赴海外办展的跨境电商品牌展，推动中国会展品牌的国际化之路。本次展会期间，组委会隆重推出跨交会“全家桶”国内外系列展会，将于2023年分别赴美国、越南、泰国、菲律宾、印尼等国家举办巡回展览。本届展会，中国跨交会的美国、菲律宾合作伙伴也应邀到访观摩，实地感受中国跨交会的震撼，坚定把中国跨交会的海外系列展办好的信心。

02、交易如是说都盼跨境冬寒快远去，未想电商春水已悄至。组委会的数据显示了本届展会供需两旺，2023中国跨交会再次成为一场名符其实的“交易会”：参展企业逾2000家，分别来自包括香港、台湾在内的全国28个省市和地区，以及美国、法国、德国、印尼、阿根廷等国家，福建省外的参展企业占65%，展会的属性日益凸显，国际级展会的标签正在形成；到访展馆主会场及参加各酒店分会场配套活动的采购商共计8.3万人，分别来自包括香港、澳门、台湾在内的全国32个省市和地区，以及新加坡、菲律宾、马来西亚等国家；三天展会共达成意向成交金额超40亿美元，现场95%以上企业收到意向订单或明确询盘；到会采购商人数和展位数比例连续第三次超过20：1这一国际优质展会金标准。一个个“不说话”的数据，都在向行业真诚地“说话”。火爆的展会现场，激发了现场预定来年展位的热情。据展会主办方福建荟源国际展览有限公司介绍，展会开幕后不到两小时就诞生了预定下届展位的订单，到发稿时为止，近九成参展商表达了续订下届展位的意向。作为一家展览公司，承办单位福建荟源文化发展集团有限公司具备全国的展会主承办资源和经验，并已经成为全国的企业营销综合服务平台。电商以商品为根，商品以产业带为源。本次展会共设立了家居家具、母婴用品、服装鞋帽、3C电子、健康保健、五金装饰、礼品赠品、宠物用品等10个产品类展区，参展产业带共60多个，包括上虞伞具、宁波消费电子、浦江水晶制品、绍兴汤浦童装、溧阳家纺、德州健身器材、潮州婚纱、海东毛纺制品、辽源袜业、琿春家居、云南花卉装饰等10余个出现在跨交会的产业带，共展示超百万行业热销产品。这一切离不开展会承办单位福建荟源文化发展集团有限公司常年深耕所积累的与全国性产业带关系密切的基础。本届展会获得平台、服务商和协会等各方的积极反馈。作为展会承办单位之一福建荟源文化发展集团有限公司与福建米多多网络科技有限公司在展期前后共同组织了100多场线上线下行业活动，并组织了60多个由企业和机构组成的本土和周边考察接洽团组。作为一家跨境电商服务商，在展会现场福建米多多网络科技有限公司牵头举办小型授课20余场，共接待近万人次的业务咨询，为展会营造更良好的服务氛围。

03、政府如是说根据行业数据模型，展览活动对所在城市的消费拉动比例约为1:10。本届中国跨交会的举办，大大带动了福州的交通、餐饮、酒店、旅游、零售等服务行业，初步预计将为福州市及周边地区带来超百亿元收入。展馆周边酒店在展会期间再现“一房难求”。有参展商告诉主办方，即便是非集中离榕的展期第二天，返程动车票就已出现热门班次候补抢票的现象。作为中国跨交会主办单位之一的商务部外贸发展事务局，作为中国跨交会东道主的福建省商务厅、福州市人民政府，以及福州自贸片区管委会和福州市商务局，在筹备期间主动作为，向上协调，向外联络，向下部署，在举办期间巡馆和出席致辞，为展会的筹备以及顺利举办给予了关键指导和大力支持。中国跨交会作为政府支持、市场化运作的展会成功案例，也正在被越来越多的同行所学习和模仿。由商务主管部门组队来福州参加本届展会的省市有50多个，而且绝大多数来自福建省之外。这既得益于展前组委会密集走访各地产业带，也与组

委会主动上门推介中国跨交会息息相关，可以说，“一展买全国，一站通全球”的中国跨交会在大江南北的跨境电商圈已经家喻户晓。

第二次率团参展的北方某省，在效果出奇好的情况下，展中就拍板明年将所有展区升级为全特装，而且要早定，多拿主通道核心位置，彰显产业带整体形象。沿海某省有感于所辖参展企业的强烈呼吁，早就把中国跨交会作为明年重要资助补贴的对象展会确定下来。企有所呼，政有所应，而这一切的简单逻辑，就是中国跨交会的真真实实效果，毕竟，企业接下来除了出海抢订单之外，还多了一个在家门口也可以确实接订单的选项。

04、展商如是说 平台是跨境电商展会的重要角色。三次都参加中国跨交会的平台，他们的感受切身。亚马逊主办的“2023福品全球机遇暨亚马逊跨境电商论坛”，深度解析了福建产业带特色及跨境优势，现场答疑解惑。阿里巴巴国际站在本次展会举办近20场展位论坛和一场高峰论坛，现场人流爆满，意向成交颇丰，取得满意效果。作为北美新锐平台，新蛋举办了“品质中国，世界共享，从‘新’出发”专场活动，介绍了新招商福利政策、热门营销选品策略、全流程物流解决方案，为卖家提供全方位的支撑服务体系。他们无一不对参展效果给予极大的肯定。参展的福建省启业人才发展集团有限公司是的人力资源服务企业，近年密切关注高速成长的跨境电商行业，并针对该行业广受众量身推出细分产品。展会短短3天公司便收获超百份订单，以及近千份后续接洽意向。企业负责人对记者表示，原本抱着试试看的心态来参展，结果却出乎预料地好，可见本届展会的企业质量之高，行业定位之准，举办时机之当。

一家总部位于广东的服务商是跨交会的老朋友了，公司负责人告诉记者，在深圳的展会，每个业务员增加20多个新微信是业绩天花板，而在本届跨交会，他们单日新加50-60个好友是常态，好成绩达到80多个，新结识的潜在客户大多意向强，质量高，而且不乏河北、陕西、山东等远途省份，足见展会货真价实的全国影响力。公司十分坚定看好中国跨交会的质量，并已预定下届展位。一家经营西非电商的平台企业，一家从事印尼物流的企业，都是参加跨交会，因为太迟定展位，位置偏而且小。但他们在闭幕前都很激动地向组委会表示，展会效果出乎意料地好，后者甚至低调地表示，此行添加的微信新好友达到四位数。一家从事欧洲海外仓的企业表示现场询价太多，一家从事国内电商的供应链企业表示来自东南亚的询价就超过100个，他们都已经预定了2024年更大的展位。GOFUN（趣番）印尼供应链管理有限公司是一家专注于印尼跨境商贸一站式服务的企业，在供应链、海外仓、头程物流方面有特色有优势，本次参展给公司带来了全新的业务拓展平台，开展两国跨境电商合作互补已列入公司的今年规划。类似这样的故事，在这3天不胜枚举，但他们的共同原因只有一个，那就是效果确实好，而且他们的共同结果也只有一个，那就是明年继续来。《报告》提取2022年中国展览业有价值的信息并形成结论，对2022年中国展览业