

「2024天津地面材料展」举办通知及邀请函

产品名称	「2024天津地面材料展」举办通知及邀请函
公司名称	FCE展览
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	中国
联系电话	15989233176

产品详情

2024天津国际地面材料展览会

2024 Tianjin International Ground Material Expo

时间：2024年9月20-22日

地点：国家会展中心(天津)

展位预定：徐妍（手机号看联系栏）

主办单位

中国林产工业协会

渤海集团(天津)国际展览有限公司

组织单位

广州一流展览服务有限公司

展馆介绍

国家会展中心(天津)是商务部和天津市合作共建项目，是服务京津冀及“三北”地区协同发展、助力天津经济腾飞、承接北京非首都功能疏解的标志性工程。国家会展中心(天津)全面建成后将成为中国北方展览面积大的绿色智慧创新型国家会展综合体，是立足新发展阶段、贯彻新发展理念、构建新发展格局、推动高质量发展的实际行动，推动长江以北十二省、两市扩展市场开发的新平台。波澜壮阔的绿意，在天津津南蓬勃焕发。总建筑面积达138万平方米的国家会展中心(天津)一期20万平米展馆全面建成，中国(天津)建筑装饰材料及全屋定制家居博览会(天津建博会)顺势而生。

展会介绍

经过多年发展，我国地面材料行业已形成一定规模的产业体系。同时，受益于多年来房地产市场蓬勃兴盛，地面材料行业产销量持续稳定攀升，得以长足进步发展。伴随中国城市化进入新阶段，新型城镇化和乡村振兴计划进程不断深入，建筑产业迈向高品质时代新征程，绿色环保成为未来发展的主旋律，对地面材料提出了更高的要求，更高的性能和表现力以及相互的联动和配合，地面材料市场需求有望得以持续释放，未来前景可期。

2024年是“十四五”规划承上启下的重要一年，是我国由全面建设小康社会向基本实现社会主义现代化迈进的关键时期，是“两个一百年”奋斗目标的历史交汇期。为了更好地实现“碳达峰、碳中和”的国家战略目标，构建“双循环”新发展格局，促进建材家居行业绿色发展，助力企业实现全产业链的交流和互通，帮助企业拓展华北乃至全国市场的招商与合作，汇聚地面材料全产业链产品，打造华北地区地面材料产品一站式采购平台。2024天津国际地面材料展览会将于2024年9月20-22日在国家会展中心(天津)举办，展会隶属于中国(天津)建筑装饰材料及全屋定制家居博览会专题展之一，展会集中展示现代化、智能化、低碳化、舒适化的新型绿色环保地面材料产品及理念，推动地面材料行业转型升级。

展品范围

木地板：实木地板、实木复合地板、地暖实木地板、强化地板等；

竹与软木地板：竹木板、竹木复合地板、重竹地板、软木地板、木材等；

地材技术：地材智能制造、弹性地材技术、地材铺装及保养技术等；

地板生产技术：实木地板生产技术、实木复合地板生产技术、强化地板生产技术、弹性地板生产技术、地板原料及辅料等；

商用地毯：方块地毯、满铺地毯、新型地毯、商业地垫等；

家用地毯：手工地毯、机织地毯、印花地毯、抢刺地毯、家用块毯、奢华地毯、高端定制地毯、品牌地垫、手工针刺、手工编织、手工簇绒、挂毯等；

地毯生产技术：纤维、纱线/地毯原材料、地毯生产技术、地毯安装技术、地毯清洁维护技术等；

弹性地材：弹性地材、特殊地材、工业/商业地坪、石塑地板、木塑地板、表面装饰材料、PVC卷材地板、PVC片材地板、豪华商用片材、亚麻地材、橡胶地板、休闲人造草坪等；

运动地材：人造草坪、体育橡胶地板、塑胶跑道、PVC体育地板、体育木地板等；

瓷砖及石材：瓷砖、天然石材、室内石材等；

木塑材料：PE木塑户外地板、PP木塑户外地板、共挤木塑户外地板、木塑廊架、木塑栅栏等。

观众组织

1、加大北京、天津、江浙沪、山西、陕西、河北、河南、山东、安徽、东三省等省市渠道经销商、零售商、家装公司及工装公司和房地产商+建筑工程等终端用户邀约，将采用展商联合推广、经销商参观交通餐饮补贴、大巴车服务、供需专项对接、经销商线上线下巡讲活动等系列政策和措施保证观众到会参观采购。

2、与华北各省市家装公司、工装公司、房地产商、建材家居市场、行业协会、商会对接就观众组织、会

议活动等达成合作，协会作为展会支持单位将重点邀请会员单位到会参观采购，引入高质量终端工厂用户买家资源。

3、数据呼叫中心通过大量的一线走访，深挖各地市重点产业集群企业，新数据的补充与展会参展范围配对，重点结合各地核心优势产业相关行业领域展开搜集。

4、在北方重点建材家具产业基地、批发市场等，组织地面推广团队，逐一面对面走访，对参展企业进行推介，了解采购需求，实现对接。

欢迎业界同仁踊跃报名参展TBDAME

2024，现正接受申请，请速与我们联系，索取参展合同及展位平面图，巩固您的市场地位！

企业如果打算参展,首要的问题是如何在众多的展览会中做出选择。选展是成功的第1步。各地博览会形式多样,五彩缤纷,有些是综合型大型博览会,但更多的是专业性展会,地区间也有所侧重。因此,事前尽可能地了解展览会的资料,是做出正确抉择的可靠保证。如何了解展会信息呢?展会的历史可以通过主办者散发的宣传手册或他们的网页上获得,也可以通过赞助商和行业协会等;行业杂志和因特网上也有详细的介绍。选择展览会应考虑以下因素:一、会展的目标市场展会的目标市场包括其主题定位、目的、观众结构等,企业参展前确定该展会是否与企业的发展计划相吻合,能否促进企业达到预期的目标。这些情况可以从展览会的主办者那里了解到,在绝大多数情况下,他们备有参观者情况的详细资料。当然,企业还必须对这些资料的可靠程度做出判断。二、这一展览会主办者的背景、主办能力和水平、信誉如何。选择有影响力、富有经验及对行业的认知度高的组织者。会展的组织是一个庞大的系统工程,从会展推广、观众的邀请、行业活动的组织安排到客户服务等一系列工作需组织者在切实了解参展商需求的情况下做出策略性统筹才能成功举办。企业可以从其对外的招展函、广告以及各项组织计划等方面来评估组织者的策划能力和宣传推广能力。三、会展的历史和影响如在过去的几年中,参展商有哪些、会展的效果如何等,企业应选择有影响力、度高、参展商多且参展商的影响力强的会展。四、是会展的规模成功的会展必然具备一定的规模,规模大的会展可以吸引更多的观众,而这正是保证参展商达到参展目的的主要因素。评估展会的规模主要看参展商和观众的数量以及展览面积的大小。五、展览会举办的时机是否合适。如果同时或前不久有几个同类型的展览会举办,参观者就会大量减少。另外,对一些销售季节性强的化妆品来说,或对一些流行时尚性美容产品来说,展出的时间应与商品的销售季节或流行时间相一致,或稍稍提前。六、参展所需基本费用包括:1.租用展览场地的费用。2.广告宣传费。包括展前吸引参展客商和参观者的各种媒介广告费用,展中发放各种广告宣传品如产品目录、产品使用说明书、产品广告传单、促销赠品、产品的试用样品的费用,展览会上录像播放、悬挂广告横幅和广告宣传画的费用等等。3.展品的运费、保险费、供现场示范表演的产品费用。4.展台的设计和建造费用。包括展台设计或再设计的费用,展台建造和装饰整理费用,展台建造材料的购买和运输费用,雇用公司或人员的费用等等。5.展览场地的声、光、电、水、电话、空调、清洁场地、摄影照相等多种设备的费用;展览场地的家具、地毯、花卉及其它环境装饰物的费用。6.公共关系活动的费用。如召开新产品新闻发布会的费用;招待记者对本企业产品及展位进行采访报道的交际费用;邀请人士出席开幕式剪彩仪式的费用;对重点客户迎来送往、请客吃饭、租用宾馆套房、安排旅游娱乐活动、预订返程票、馈赠礼品的费用;对于一般的潜在客户或目标观众开展联谊活动的费用,如赠送展览会入场券、戏票,邀请参加文娱活动等等;在展览会期间举行产品技术研讨会的费用;聘请和培训展览礼仪模特及产品示范操作人员的费用等等。7.参展人员的吃穿住行、邮政通讯、公关交际、工资津贴奖金等方面的费用。8.应付偶发事件的处理费用和其它杂支费用。七、其他的参展企业有哪些、这些企业的档次、规模如何。八、这一展览会有多少新闻记者前来采访,其宣传效益如何。九、展览会举办的地点是否合适。展览会举办的地点多选在信息幅射能力强的大城市,或某种商品的产地,或交通方便、四通八达的商品集散地城市,或商品进出口口岸城市,或旅游风景区。展览会地点选择的好坏,对有效观众数量的多少有直接影响。我国大部分的会展都在经济、交通、信息、人才、科技、服务等方面拥有综合优势的上海、北京、广州、大连、深圳等城市举办。