

# 汽车电子展会-2024年8月武汉欢迎您-汽车电子技术展

产品名称	汽车电子展会-2024年8月武汉欢迎您-汽车电子技术展
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武汉国际汽车电子技术展览会

2024 Wuhan International Auto Electronics Technology Expo

时间：2024年8月14-16日

地点：武汉国际博览中心

参展联络：徐妍（手机号看联系栏）

主办单位：

亚太瑞斯会展集团

组织单位：

广州一流展览服务有限公司

诚邀贵单位隆重参展——AMIAE 2024

叠加多重优势资源，聚焦全球汽车产业！

### 展会介绍

当前，随着新一代信息网络、新能源、新材料等技术与汽车产业相互融合，新一轮科技革命和产业革命正向纵深发展，以移到互联网为代表的新一代信息技术与汽车产业的加速融合推动了汽车产品形态和分布的深刻变革，汽车产业生态和竞争格局面临重构。汽车产品加快向低碳、电动、智能化方向发展，汽车已开始向大型移动智能终端的方向演变。汽车、信息、互联网等行业企业、科研院所、高校及各国纷

纷加大对智能网联汽车发展的部署。智能电动融合已渐成趋势，智能交通、共享出行、个性化服务成为重要方向。汽车共享等新的商业模式为智能汽车带来了更广泛的应用前景。工信部发布的《中国制造2025》规划明确指出，节能与新能源汽车的发展分为三个方向：节能汽车、新能源汽车和智能网联汽车。对于智能网联汽车提出了明确的发展目标，即到2020年，掌握智能辅助驾驶总体技术及各项关键技术，初步建立智能网联汽车自主研发体系及生产配套体系。到2025年，掌握自动驾驶总体技术及各项关键技术，建立较完善的智能网联汽车自主研发体系、生产配套体系及产业群，基本完成汽车产业转型升级。和新能源汽车一样，智能网联汽车如今已到达国家战略的高度作为汽车产业发展格局中的重要一环，汽车电子将成为下一次汽车工业革命的主力军。中国汽车工业的迅猛发展，为汽车电子行业提供了坚实的产业基础和有力的市场支撑。

为促进汽车电子领域新产品、新技术、新材料、新工艺及新装备的推广应用与经贸交流，2024武汉国际汽车电子技术展览会将于2024年8月14-16日在武汉国际博览中心隆重举办。展会隶属于武汉国际汽车制造技术暨智能装备博览会专题展之一，专注于整合汽车电子领域创新产品、技术、解决方案及商业合作模式的发掘，为汽车电子企业品牌推广、产品展示、交流合作提供一站式解决方案平台，助力企业实现全产业链的交流和互通。作为兼具规模和影响力的行业品牌盛会，展会遵循市场发展趋势，给国内外汽车电子企业创造提升品牌度和开拓市场的一个契机，充分发挥其传递市场信息与交流先进技术的窗口作用，为全球汽车电子行业提供更多的合作机会，有力推动中国汽车电子产品全面进入全球采购体系，与汽车产业协调合作、互利共赢、共同发展进步。

展品范围：

车身电子：车载半导体、传感器、电池/电容器/电阻、连接器/电缆/线束、触摸屏/显示模组、通信模组等；

自动驾驶：驾驶辅助系统、雷达、传感器组件、车载摄像模组、图像处理系统、系统开发支持工具/服务、车载软件等；

智能网联技术：车联网开发平台/工具、人车界面/人机界面、通信模块、系统安全解决方案、智能交通系统网络、车联网服务等；

新能源汽车技术：蓄能电池/储能电池、电源模块/电池管理系统、电机/电控系统、逆变器/转换器、充电桩等；

测试技术：测试模拟、数据采集、车道模拟及实验室测试、电磁兼容(EMC)测试、仿真软件、车载诊断系统等。

观众来源

中外汽车制造商、汽车工业设备制造商、汽车零部件用品制造商，汽车零部件进出口贸易商、代理商、经销商，4S店、终端用户、改装厂、改装行、改装店，汽车配件用品市场、超市、连锁加盟店，汽车保养及美容中心、汽车维修中心、汽车修理厂，汽车综合性能检测站、汽车后市场经销商，汽车后市场连锁经营领域专家、学者、投资公司及国内外有志于汽车后市场投资创业人士、汽车服务行业、汽车爱好者、车友会、俱乐部、汽车互联网、汽车运营商、移动互联网、商务机构、汽车维修检测行业相关部门、汽车交通运输部门、主管部门、汽车行业协会、媒体等。

欢迎业界同仁报名参展AMIAE

2024，现正接受申请，请速与组织单位联系，索取参展合同及展位平面图，巩固您的市场地位！

知识科普：

在当下这一个快节奏、信息爆炸的商业环境中，展会已不再是一个简单的交易场所，展会为采购人员提供了一个独特的机会，让他们能够直接接触行业的前沿，从而为他们的公司寻找到佳的产品和服务。但是，参加展会的理由远不止这些。

## 一、了解展会的价值和好处

展会为采购人员提供了一个全面了解市场的平台。这里不仅有新的产品展示，还有关于市场趋势、行业标准和即将到来的技术革新的讨论。这种直接从源头获取信息的方式，使采购人员能够迅速把握行业脉搏，为公司抢占市场先机提供了基础。

## 二、网络建设的良机

在展会上，采购人员有机会与行业内的供应商、专家和其他采购人士面对面交流。这种互动不仅能够加深双方的了解，还有助于建立长期的合作关系。通过这些联系，采购人员可以更容易地获取行业内部的信息，甚至在未来的采购活动中获得更优惠的条件。

## 三、市场调研的重要渠道

展会提供了一个市场调研平台，采购人员可以在这里直观地了解到哪些产品或技术受到欢迎，哪些正在逐渐退出市场。通过观察和与参展商交流，采购人员可以深入了解市场需求和消费者偏好，这对于制定有效的采购策略至关重要。

## 四、寻找特定产品或解决方案

对于那些有着特定需求的采购人员来说，展会是寻找解决方案的理想场所。无论是寻找新的供应商，还是比较不同产品的性能和价格，展会都提供了一个无与伦比的平台。直接的产品体验和现场的交流讨论，可以帮助采购人员做出更加明智的决策。

## 五、参与教育和培训机会

展会不仅是一个产品展示的场所，同样也是一个学习和成长的平台。通过参加展会上的研讨会和工作坊，采购人员可以学习到新的行业知识和技能，这对于个人职业发展和提升采购效率都有着不可估量的价值。

## 六、评估和比较供应商

在展会上，采购人员可以直接与众多供应商交流，这为评估和比较不同供应商提供了极大的便利。这种直接对话的方式，可以让采购人员更加全面和深入地了解供应商的产品质量、服务水平和价格策略，从而为公司选择合适的合作伙伴。

## 七、获取优惠和促销信息

参加展会还有一个不可忽视的好处，那就是获取供应商的优惠和促销信息。许多供应商会在展会期间提供特别优惠，采购人员可以借此机会为公司争取到更优惠的价格和条件。

## 八、了解行业发展趋势

通过参加展会，采购人员可以直接了解到行业的新发展趋势和未来方向。这种从一线获取的信息对于公司制定长远发展战略和调整产品线具有重要意义。

## 九、感受产品体验

与线上查看产品图片和参数不同，展会上的直接产品体验可以让采购人员更准确地评估产品的实际性能和用户体验。这种亲身体验对于做出正确的采购决策至关重要。

## 十、寻求灵感和新思路

展会是一个充满灵感和创新的地方。在这里，采购人员可以接触到行业内的新创意和解决方案，激发新的思考和灵感，为公司带来新的增长机会和竞争优势。

综上所述，采购人员参加展会的目的远不止于寻找产品和供应商，更重要的是通过展会这个平台，深入了解市场趋势，建立行业联系，提升个人和团队的能力。展会为采购人员提供了一个全方位了解行业、发现机会、促进个人成长的机会。希望通过本文，您能更加清晰地看到参加展会的重要性和价值。