

# 2024青岛国际新能源汽车展览会

产品名称	2024青岛国际新能源汽车展览会
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青岛国际新能源汽车展览会

时间：2024年10月18-20日

地点：青岛国际会展中心(红岛馆)

参展联络：徐妍（手机号看联系栏）

绿色领航 数链未来

主办单位

中华人民共和国商务部

中华人民共和国科学技术部

山东省人民政府

支持单位

中华人民共和国工业和信息化部

承办单位

中国机电产品进出口商会

中国电子学会

青岛市人民政府

## 展会介绍

当前，全球新一轮科技革命和产业变革蓬勃发展，汽车与能源、交通、信息通信等领域有关技术加速融合，电动化、网联化、智能化成为汽车产业的发展潮流和趋势。新能源汽车是全球汽车产业转型升级、绿色发展的主要方向，也是我国汽车产业高质量发展的战略选择。汽车产品形态、交通出行模式、能源消费结构和社会运行方式正在发生深刻变革，为新能源汽车产业提供了前所未有的发展机遇。发展新能源汽车是我国从汽车大国迈向汽车强国的必由之路，随着国内外新能源汽车的批量化生产以及中国政策强力推动下，新能源汽车产业高速增长将成常态化，全球新能源汽车市场空间有望成长到10万亿元量级。纯电力、混合动力、燃料电池以及电动化、智能化、网联化、共享化和新能源的融合发展，预计在2025年之后，将会是突飞猛进的过程。2025年，新能源汽车保有量就会达到五千万到八千万，2030年将会达到八千万到一亿辆。中国正以自信的姿态，走向世界舞台的中央，迈向汽车强国的未来。

为促进新能源汽车产业新技术、新产品、新材料、新工艺及新装备的推广应用与经贸交流，2024青岛国际新能源汽车展览会将于2024年10月18-20日在青岛国际会展中心盛大举办，展会隶属于中国国际消费电子博览会专区展之一，专注于整合新能源汽车领域创新产品、技术、解决方案及商业合作模式的发掘，为新能源汽车企业品牌推广、产品展示、交流合作提供一站式解决方案，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，给国内外新能源汽车行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技术的窗口作用，把脉行业发展方向。共享国际化大平台，共拓新能源汽车国际大市场。

中国国际消费电子博览会(简称CICE电博会)是经国务院批准，商务部、科学技术部和山东省人民政府共同主办，工业和信息化部作为支持单位，中国机电产品进出口商会、中国电子学会和青岛市人民政府共同承办的消费电子博览会。对标北京“服贸会”、上海“进博会”、海南“消博会”等国内展会，打造具备高质量发展特征和可持续发展动力、服务于信息产业和数字经济发展的国际的品牌展览会。自2001年举办以来，CICE电博会立足环渤海经济圈，辐射全国及东北亚市场，现已发展成为全球极具影响力的行业盛会。

新能源汽车专区作为CICE电博会的重要组成部分，发挥CICE电博会在国际新能源汽车和消费电子科技交流合作和科技成果产业化等方面的积极作用，为全球新能源汽车企业提供高品质、国际化、综合性的展览体验平台。将更聚焦打造优化产业链供应链布局的交流合作，更直观展现新能源汽车科技与时尚元素交融带来的感官冲击，更着力构建以科技创新和融合创新为核心驱动的新能源汽车科技产业生态圈，引入元宇宙等前沿科技理念，描绘未来新能源汽车创新科技给人们生活带来的无限可能。

### 展品范围

新能源汽车整车：新能源乘用车、商用车，特种车，物流车，氢燃料电池汽车等；

动力电池：动力电池、原材料、动力电池PACK生产设备、测试仪器与电池管理系统等；

驱动电机：驱动电机、磁材、铁芯、定转子、绝缘材料、绕线设备、碳化硅、壳体、车载发电机、轮毂电机系统、电磁铁、线圈、电磁钢板、轴承、电刷、微芯片、驱动IC、传感器、控制软件、扭矩测量、动静特性测量仪、磁性测量仪、电磁场分析工具、热场分析工具、电机设计软件、着磁机、焊接机、加工机等；

汽车电控：新能源汽车电控，IGBT，芯片与专用器件，电源系统，超级电容器、车用MCU，电子控制模块，车用传感器，系统集成，接插件等；

氢燃料电池：氢燃料电池电堆及系统，加氢站和储运氢设备，核心零部件及原材料，测试及分析仪器等；

充换电和配套设施：换电站、换电装备、换电技术及设备、换电柜、换电电池包、换电壳、换电模块

、换电支架、换电机器人、视觉检测系统、及其它配套设备与系统等；充电桩、充(换)电站建设、充电机、配电柜、电源模块、逆变器、变压器、滤波设备、高低压保护设备、充换电池及电池管理系统、停车场充电设施、智能监控、充电站供电解决方案、充电站-智能电网解决方案等；

新能源汽车线束与连接器：新能源汽车线束总成，动力高压线、电池BMS采集线、PACK插头、扎带；新能源汽车连接器、软管护套、定位夹；线束与连接器生产设备、检测和测试等；

新能源汽车热管理技术：热管理系统(新能源整车、动力电池、空调)、冷却系统、热管理材料(相变材料、隔热泡棉等)、仿真软件，测试设备以及相关的配件如电子膨胀阀、电磁阀、水冷板、换热器、过滤器、风机、PTC、热泵、制冷剂、压缩机、管路等；

自动驾驶、智能网联与汽车电子：驾驶辅助系统，算法，处理器/微控制器，功率，ASIC，激光雷达，毫米波雷达，AI，深度学习，路径规划及决策，汽车信息系统，导航系统，汽车音响，汽车娱乐系统，车载通信系统，车载半导体，传感器，车载PCBs，摄像模组，电容器/冷凝器，电阻，触摸屏/显示模组(LCD/FED/VFD)，通信模组等；

测试测量与质量监控：新能源汽车整车性能测试、电机性能测试、电控系统测试、动力电池测试、燃料电池测试、环境测试、电磁兼容(EMC)分析、车桥测试、轮毂测试、车载诊断系统、噪声、振动与舒适性、第三方测试、汽车制造在线检测、零部件加工检测、自动化测试等；

轻量化零部件、材料及相关技术：汽车轻量化零部件，车身，原材料、金属材料、非金属材料、成型/加工技术及设备，测试及分析仪器等；

新能源汽车三电产品加工制造技术设备：动力电池智能制造技术、点胶机、焊锡机设备、锂电池生产制造设备、自动化设备、组装加工设备、PACK自动生产线、电池产品自动化包装机械、贴标机、电池锌筒、钢壳冲床设备等；驱动电机生产线/装配线/生产制造设备、永磁电机生产线、异步电机制造流水线、电机转子/定子装配线、驱动控制器装配线等；

新能源汽车制造工艺装备：冲压生产线配套设备及技术；喷涂生产线设备及配套技术；车身焊接和装配、生产线设备及技术；装配流水线配套设备及技术等；

新能源车身连接技术及设备：车用焊接材料、装焊夹具、焊接设备、焊接机器人、铆接技术、激光焊接成套设备、自动送料设备、检测设备、焊烟净化除尘设备等；

新能源汽车零部件加工设备：零部件加工的金属切、削、磨、铣、钻、机床设备;冲压、锻压、折弯技术及设备、汽车内饰件裁剪、切割、聚氨酯发泡技术与设备、测量技术设备；齿轮加工及轴承专用设备、激光切割、打标技术及设备、涂层技术、金属加工用油等；

新能源汽车智能工厂：数控机床、柔性制造系统、工业机器人、数据采集及识别系统、自动化控制系统、智能仓储物流系统、IT软件及互联网、数字化工厂整体解决方案等。

## 参观参会人员

重点邀请4S店、汽车制造商、经销商、汽车销售平台、大型商超、智能安防、公共广播、智慧办公、智慧城市、大型展馆、演艺工程、体育赛事、文化传媒、智能家电、集成电路、新型显示、虚拟现实、人工智能、智能制造装备、软件和信息服务等产业链链主企业及产业链配套企业；京东、苏宁、利群、国美等重点渠道商企业；央企国企、跨国公司等大型企业；各相关行业协会、高校科研院所等。

## 配套活动

1、电子品牌新品发布。

- 2、虚拟技术应用展示。
- 3、电子产品现场测评。
- 4、数字竞技系列活动。
- 5、“青岛网红节”及其他配套活动。

## 论坛会议

针对几大展览主题组织一场主题论坛，多场平行论坛，旨在探讨和分享以全球消费电子行业为圆点的产业链发展趋势、前沿技术和创新引领。

欢迎业界同仁踊跃报名参展CICE

2024电博会，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：

参展商需求的目的和意义有哪些？

### 1、提高销售业绩和市场占有率

通过满足产品展示需求和客户互动需求，参展商的首要目标是提高销售业绩。通过定制化的展示和积极的互动，参展商期望能够吸引更多客户，提升市场占有率。

在实践中，参展商可以通过制定促销活动、提供现场特价等方式刺激销售，同时收集潜在客户的信息，建立客户数据库，实现更有针对性的市场拓展。

### 2、建立品牌形象和信誉度

通过精心策划的营销和宣传活动，参展商的目标之一是建立积极的品牌形象和信誉度。这涉及到展会前后的全方位品牌传播。

在展会前，参展商可以通过发布有关品牌历史、产品特色的内容，引发观众兴趣。展后，通过客户见证、感谢邮件等方式巩固品牌印象，加强客户对品牌的认同感。

### 3、拓展客户群体和业务渠道

参展商期望通过展会结识潜在客户，并在此基础上拓展客户群体和业务渠道。这需要在展会前充分准备，制定拓展计划。

在展会现场，参展商可以主动与潜在客户交流，了解其需求，并主动提供解决方案。同时，借助展会平台，与其他参展商建立合作关系，共同拓展业务渠道。

### 4、了解行业动态和竞争态势

参展商通过满足信息需求，能够更深入地了解行业动态和竞争态势。这为制定更的市场战略提供了基础。

参展商可以通过与的互动、参与行业论坛和研讨会等方式，不断更新对行业的认知。这有助于参展商在

激烈的市场竞争中更具优势。

## 5、与其他参展商建立合作关系和网络

参展商期望在展会中建立更广泛的业务网络 and 战略伙伴关系，这对于共同发展具有积极意义。

在展会期间，参展商可以主动与其他参展商进行交流，探讨可能的合作机会。通过共同参与活动、展示合作案例，建立起相互信任和合作的基础。