

洗车展时间-2024年8月中国洗车展-武汉洗车展

产品名称	洗车展时间-2024年8月中国洗车展-武汉洗车展
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武汉国际洗车及汽车服务连锁展览会

2024 Wuhan International Car Washing and Car Service Chain 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

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

随着我国汽车保有量的持续上升，中国已经成为全球大汽车市场。中国目前的机动车保有量达4亿多辆，其中汽车保有量已达3亿多辆，预计到2026年，中国汽车保有量将超过3.85亿辆。汽车售后服务市场是汽车消费市场的重要组成部分，中国汽车工业的迅猛发展，为洗车及汽车服务连锁行业提供了坚实的产业基础和有力的市场支撑。伴随中国汽车消费市场的快速发展，中国轿车私有化程度的不断提升，为汽车售后服务产业带来诱人的市场前景和发展空间，也为洗车及汽车服务连锁行业提供了巨大的发展契机。

为促进洗车及汽车服务连锁领域新产品、新技术、新材料、新工艺及新装备的推广应用与经贸交流，依

托汽车产业和全球潜在大市场资源，根据中国汽车售后服务产业发展现状和中外市场需求，在继承和延伸往届展会成功经验的基础上，在各级行业协会的关心与支持下、经过主承办单位的精心组织策划，2024武汉国际洗车及汽车服务连锁展览会将于2024年8月14-16日在武汉国际博览中心隆重举行。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，专注于整合洗车及汽车服务连锁领域创新产品、技术、解决方案及商业合作模式的发掘，为洗车及汽车服务连锁企业品牌推广、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大的盛会，展会遵循市场发展趋势，给洗车及汽车服务连锁企业创造提升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，为全球洗车及汽车服务连锁行业提供多的合作机会，有力推动中国洗车及汽车服务连锁产品全面进入全球体系，与洗车及汽车服务连锁产业协调合作、互利共赢、共同发展进步。

展品范围：

车身清洁：自动洗车机、高压洗车机、移动洗车机、往复式洗车机、隧道式洗车机、水斧洗车机、凯旋门洗车机、巴士洗车机、洗轮机、自助式洗车机、家用洗车机、泡沫机、甩干机、吹干机，洗车废水处理系统、油水分离设备、废水截流回收设施、鼓风机、隔膜泵、玻璃钢循环冷却器、污水处理填料等；擦车布、汽车拖把、海绵、刮水板、轮胎刷子、洗车手套，纳米洗车液、超浓缩洗车液、水晶膜洗车液、免擦拭洗车液、玻璃水等；

车内清洁：干湿吸尘器、车载吸尘器、汽车坐垫清洗机；车内杀菌：汽车桑拿蒸汽机，杀菌药液；车内异味去除：车用空气净化器、车载空气净化器、车载空气过滤装置，生物酶、活性炭、光触媒、异味去除剂、汽车空调净化剂等；

零部件清洗：超声波清洗机、蒸汽清洗机、高压水射流清洗机、水基清洗机、热风干燥机、真空干燥机，有水基清洗液、溶剂型的清洗液、酸/碱类清洗液、压缩空气活化溶液清洗、螺旋桨活化溶液清洗、无水洗车液；刮片、金属刷以及磨块，熔盐装置等；

连锁加盟：汽车维修连锁加盟，快修店连锁服务机构，汽车美容保养洗车清洁加盟，美容护理用品代理加盟，汽车俱乐部，汽车美容学校，培训与配套设施，相关出版物及网络等。

观众来源

中外汽车制造商、改装厂、改装行、改装店，汽车工业设备制造商、汽车零配件用品制造商、贸易商、代理商、经销商、终端用户，汽车配件用品市场、超市、连锁加盟店、4S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、商务机构、汽车维修检测行业相关部门、汽车交通运输部门、政府主管部门、汽车行业协会、媒体等。

欢迎业界同仁把握行业发展及贸易合作商机，AMIAE

2024期待您的加入，请速与组委会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：

参展是企业进行品牌展示、产品推广的重要途径之一。但是，如何提高企业参展的成功率和效果，是许多企业需要思考的问题。那么，需要具备哪些技巧才能帮助企业参展成功取得丰硕成果呢？准备阶段的关键技巧有哪些？

1、精心选择目标展会，匹配企业品牌和产品定位

选择与自身企业品牌和产品定位相匹配的展会非常关键。这样才能大限度地发挥参展效果，吸引到目标用户群体。当然，也要考量展会名度、规模、目标客户等因素，综合评估后再做决策。

2、制定明确的参展目标，量化考核指标

事先需要明确自己想要达成的参展目标，如：获得多少合作意向、收集多少客户信息、促成多少交易等。并且要设定量化的指标以便后期能够评估参展成效。这样，参展过程中就可以针对性地操作。

3、详细规划参展流程，列清单确保各项准备到位

参展前好制定详尽的准备清单，将所需物资、文档资料、活动安排等梳理清楚，有步骤地完成每一项工作，避免参展当天出现差错或遗漏。

4、精心设计展台，突出企业与产品个性化

通过个性化的展台设计可以吸引目标客户的眼球，如：品牌识别色的运用、新颖设备的展示等。同时布局要合理、信息要突出重点，突出企业和产品的独特性。

5、对参展员工进行专业培训，提高对产品和礼仪的熟练度

参展人员的知识水平和专业度决定了企业形象和参展效果。所以必须对他们进行产品、方案、礼仪、应对等方面的培训，确保每一位员工都可以流畅地进行产品推介、方案建议、价格交涉等。