

2024化工装备展-欢迎参加9月6日新疆化工装备展会

产品名称	2024化工装备展- 欢迎参加9月6日新疆化工装备展会
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丝路新疆化工装备展览会

2024 Silk Road Xin Jiang Chemical Equipment Exposition

时间：2024年9月6-8日

地点：新疆国际会展中心(乌鲁木齐)

主办单位：新疆北展东方会展服务有限公司

组织单位：广州一流展览服务有限公司

参展联络：徐妍（手机号看联系栏）

展会介绍

聚焦“双碳”目标，推动智慧、洁净、绿色发展，新疆能源资源在保障国家能源安全、服务“一带一路”建设等方面地位十分重要、发展潜力巨大。新疆石油化工已形成集群产业基地，有克拉玛依、准东、奎(屯)-独(山子)、石河子、乌鲁木齐、吐(鲁番)-哈(密)、库(车)-拜(城)、库尔勒等不同规模、各具特色的石油化工、煤化工、盐化工、氯碱、精细化工等生产基地。新疆石油化工面临上游开发比重过大，下游精深加工比重小，科技创新和研发能力相对薄弱，产业配套条件相对落后等矛盾和问题。

为加快新疆石油化工产业延链、补链、拓链、强链，推进产业基础化、产业链现代化，促进集群发展，提升整体水平。2024丝路新疆化工装备展览会于2024年9月6-8日在新疆国际会展中心(乌鲁木齐)，展会隶属于丝路新疆石油及化工工业博览会专题展之一，特邀石油化工行业同仁莅临现场！

买家集聚展会

20多家新疆能源重化工产业园区——新疆准东经济开发区、奎屯—独山子经济技术开发区、克拉玛依石油化工园区、拜城重化工工业园区、托克逊能源重化工园区、新疆鄯善化工园区、阜康重化工工业园区、库车石化工业园区、甘泉堡经济开发区、乌苏化工园区、米东化工园、轮台化工园区、伊犁伊东工业园区等；

500多家石油石化/天然气、油气管道、煤化工、盐化工、氯碱、化肥工业等能源重化工企业——新疆油田公司、塔里木油田公司、吐哈油田公司、乌鲁木齐石化公司、独山子石化公司、克拉玛依石化公司、中石化西北油田公司、西部管道公司、中电投新疆能化、华能新疆能源公司、华电新疆发电公司、大唐新疆发电公司、国电新疆电力公司、兖矿新疆能化、中泰化学、神华新疆能源公司、新疆宜化公司、广汇能源、国投罗布泊钾盐、新疆庆华能源、新疆伊泰能源公司、国投哈密能源公司、新疆天业集团、新疆众和股份、潞安新疆煤化工集团、河南能化新疆公司、新疆圣雄化工等；

100多家石油与化工设计院、工程承包商——中石油工程设计公司、中石油工程建设公司、中石油管道设计院、中石油西部管道公司、中石化工程建设公司、中石化炼化工程公司、中国天辰工程公司、中国华泰工程公司、中国五环工程公司、中石化南化设计院、中国成达工程公司、中国寰球工程公司等。

展会亮点

丝绸之路经济带核心区的化工装备行业专题贸易展会；

覆盖化工装备全细分品类以及行业上下游供应全产业链；

展团与买家汇集于此，国际性平台引领潮流；

的宣传推广计划与媒体合作，组织全渠道VIP买家；

全新主题展区与众多论坛活动共探行业发展趋势。

为何参展

直面采购决策者！将汇集全球众多买家，成品技术研发人员、国际买家和品牌潜在客户！

发布新产品、推广新技术备受推荐的平台之一，进行品牌建设宣传、提高行业认知度的较佳机会！

国际云集、品牌齐聚一堂，结合新疆丝绸之路核心的地理优势，开拓化工装备市场的重要选择！

的买家组织计划和针对性的市场推广，众多媒体的宣传支持和VIP接待服务，保证买家的质与量！

展品范围

化工成套装置及设备

分离、过滤、蒸馏、萃取、提纯、结晶设备

干燥、粉碎、混合设备

传质设备

传热、换热、制冷等热处理设备

工业清洗及防腐设备技术

设备维修、维护与管理

储运、包装技术及压力容器

泵、阀门、管道等流体机械设备

密封设备及配件

仪器仪表及工业自动化设备

过程控制系统及软件

工业废水处理设备

工业废气处理设备

固体废弃物处理设备。

同期展会

2024丝路新疆石油天然气管道与储运技术装备博览会

2024丝路新疆泵阀、管道、管件法兰博览会

欢迎业界同仁踊跃报名参展，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！充分利用P CIE 2024，巩固您的市场地位！

知识科普：

随着互联网的普及，网络已经成为企业展会营销中不可或缺的一部分。建立有效的业务关系是成功的展会营销策略的重要组成部分。以下是在网络中建立业务关系的关键步骤和手段：

1、社交媒体的活用

在社交媒体平台上建立和维护企业形象，分享展会信息，与潜在客户、合作伙伴和同行进行互动。通过定期发布有关展会的内容、产品更新、行业趋势等信息，加强与受众的连接，提高企业在网络上的度。

2、电子邮件营销

通过电子邮件向潜在客户发送展会邀请、新产品信息以及特别优惠。精心设计的电子邮件内容可以引起受众的兴趣，提高展会参与率，并促进业务合作。

3、线上合作和联盟

寻找在相同或相关领域的企业进行合作和联盟。这可以通过在线合作活动、共同推广、资源共享等方式实现。建立业务关系网络，拓展展会的影响范围，共同分享潜在客户和市场资源。

4、虚拟展会和网络研讨会

参与虚拟展会和网络研讨会是建立业务关系的有效途径。这些平台提供了与全球观众交流的机会，展示

产品和服务，并与潜在客户面对面进行在线互动。

5、优化企业网站

确保企业网站内容清晰明了，易于导航，展示新的产品和服务信息。通过搜索引擎优化（SEO）策略，提高企业网站在搜索结果中的排名，增加被发现的机会。

6、在线客户服务

提供高效的在线客户服务，包括实时聊天、客户支持热线等。及时回应客户的问题和需求，建立起良好的客户关系，为展会前后的业务合作奠定基础。

在网络化的时代，充分利用网络资源，建立强大的业务关系网络，是展会营销成功的关键因素之一。通过社交媒体、电子邮件、合作联盟等手段，企业可以在网络上与潜在客户和合作伙伴保持紧密联系，提高品牌名度，为展会的成功举办和业务拓展打下坚实基础。