

## 2024上海跨博会(时间)2024上海跨博会(地点)

|      |                            |
|------|----------------------------|
| 产品名称 | 2024上海跨博会(时间)2024上海跨博会(地点) |
| 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上海国际丝路跨境电商产业带博览会

时间：2024年7月24-26日

地点：国家会展中心(上海虹桥)

参展联络：徐妍（手机号看联系栏）

展会主题

丝路合作新机遇 跨境电商新增长

主办单位

中国服务贸易协会

协办单位

中国服务贸易协会专家委员会

承办单位

SIE跨境平台虹桥国际中央商务区总部

组织单位

广州一流展览服务有限公司

展会背景

在全球经济全面颓势和国际冲突不断加剧的背景下，逆全球化的成本不断增高。随着我国产业结构升级、政策鼓励和技术进步的深入推进，跨境电商仍然呈现高速增长趋势。2023年10月17日，国务院批复同意《关于在上海市创建“丝路电商”合作先行区的方案》，合作先行区将发挥上海在改革开放中的突破攻坚作用，鼓励先行先试，对接国际高标准经贸规则，探索体制机制创新，扩大电子商务领域对外开放，打造数字经济国际合作新高地，在服务共建“一带一路”高质量发展中发挥重要作用。未来，丝路跨境电商将是国家重点支撑对外开放的重要窗口和经济复苏的重要抓手。

在这样的背景下“2024上海国际丝路跨境电商产业带博览会”(以下简称“跨博会”)定于2024年7月24-26日在国家会展中心(上海虹桥)举办，将符合国家大政方针倡导、有效助力地方产业发展、有效服务中国制造出海。

## 展会定位

跨博会融合“政、行、企、产、学、研、资、服、媒”等生态服务要素，打造下沉服务闭环，助力丝路电商业态与跨境电商主体成长，形成一个全面高效的跨境电商全品类商贸平台，推进长三角地区与丝路沿线国家及地区的交流合作。

## 展区划分

### 1、“丝路电商”合作先行区成果展区(特装展区)

集中展示：上海“丝路电商”合作先行区对接的国际高标准经贸规则，国际数据服务、实施贸易数字化便利化、伙伴国间信息共享和互联互通探索成果等“丝路电商”制度型公共产品。

### 2、跨境电商平台展区(特装展区)

参展企业：跨境电商B2B/B2C第三方平台、海外零售电商、直播电商平台、独立站平台等。

### 3、跨境服务贸易展区

参展企业：选品工具、财税服务、金融服务、仓储物流、质量认证、ERP管理软件、知识产权、海外营销、代运营、技术服务、开店服务、保险服务、供应链服务、培训孵化、建站推广、海外本土服务、跨境媒体、加工服务、政府服务等全业态服务商。

### 4、跨境产业带集群展区

参展单位：全国范围内具有代表性、具备产业规模和集群效应的跨境电商产业带(包括国家及各省、市认定的跨境电商产业带)。

### 5、中国“质造”展区

参展品类：家庭用品、日用消费品、消费电子、电子电器、箱包、皮具、服装配饰、纺织面料、体育用品、户外用品、宠物用品、美妆个护、五金建材、文化用品、装饰礼品工艺品、节庆用品等。

部分优势类目将以专题子展形式呈现，包括独立展区、独立采购对接活动等。

### 6、国际物流展区

参展企业：国际物流相关邮政体系、商业快递、专线物流和海外仓四大主体业态及港航物流、多式联运、物流装备与技术、物流产业地产与物流园区等相关业态。

## 7、跨境电商综试区成果展区

参展单位：跨境电商综试区、跨境电商试点城市、跨境电商产业园区、保税区等，地方跨境电商政策推介及投资环境展示等。

### 相关活动

#### 1、2024上海国际丝路跨境电商产业带博览会开幕式

时间：2024年7月24日，地点：国家会展中心论坛区

#### 2、跨境电商综试区城市发展峰会

时间：2024年7月25日，地点：虹桥绿地铂瑞酒店

自2015年，国务院陆续批复设立165个跨境电子商务综合试验区（以下简称：综试区），这些综试区城市在跨境电商交易、支付、物流、通关、退税、结汇等环节的技术标准、业务流程、监管模式和信息化建设等方面取得了不同程度的成果。本次峰会旨在推介制度创新、管理创新、服务创新和协同发展的可复制经验。

#### 3、大虹桥丝路跨境电商大会

时间：2024年7月24日，地点：国家会展中心论坛区

主要内容：大会重点推介虹桥国际中央商务区作为“丝路电商”合作先行区的辐射引领区，在扩大电子商务领域开放、营造先行先试环境、大力推进国际和区域合作交流方面的措施及成果。

重点推介青浦区丝路电商、跨境电商、品牌出海方面的营商环境营造，包括行业助推、政策法规、营销策略、服务配套、投资融资、引领等多个维度。

#### 4、国际物流服务大会

时间：2024年7月24日，地点：国家会展中心论坛区

主要内容：大会通过国家战略与行业趋势、国际物流与商贸流通、发展成果与技术创新、国际供应链与供应链金融等主题，为企业全方位、多层次、立体化展现全球物流服务发展，推动“交通强国、数字中国”、“丝路电商”战略建设及相关配套的邮政体系、商业快递、专线物流、中欧班列和海外仓等国际物流主要服务业态，助力全物流体系建设，促进产业链、供应链、价值链深度融合，推动后疫情时代中国跨境电商与品牌出海复苏。

#### 5、“一带一路”专题峰会

时间：2024年7月25日，地点：国家会展中心论坛区

主要内容：2023年是“一带一路”战略提出十周年，国家层面将举行隆重的庆典活动，并对“一带一路”后期的推动做出进一步的战略部署。2024年“一带一路”发展将进入全新发展阶段。本次峰会将落实国家专题会议精神，面向全社会全方位解读国家下一阶段“一带一路”发展方向，并就关系品牌出海企业切身利益的重点领域、重点议题、重点政策进行详细剖析。

### 展会优势

## 1、行业协会主办

跨博会由中国服务贸易协会主办，中国服务贸易协会(China Association of Trade in Services,CATIS) 是经国务院批准、民政部登记注册、商务部筹建设立的具有独立法人地位的全国性、非营利社会团体，是中国服务贸易领域唯一行业组织。主要关注、研究数字经济、数字贸易、服务贸易领域新技术、新模式、新业态；致力于推动“中国制造”延长产业链服务环节、增加产品附加价值和提供增值服务，向“中国服务”高质量发展转型升级；提升“中国制造、中国服务”向“中国品牌”发展，扩大中国产品与服务品牌国际影响力。

跨博会的举办得到了各地方政府、商务主管部门、综试办、电商公共服务平台等相关部门和机构的支持，“产业带城市展馆”将亮相本届跨博会。

## 2、虹桥国际中央商务区赋能

本届跨博会在虹桥国家会展中心举办、跨博会总部运营中心设在上海虹桥国际中央商务区。上海虹桥国际中央商务区依托虹桥综合交通枢纽，建成上海现代服务业的集聚区，上海国际贸易中心建设的新平台，面向国内外企业总部和贸易机构的汇集地，是服务长三角地区，服务长江流域，服务全国的高端商务中心。跨博会将深度融合“大虹桥”发展战略，承接进博会的溢出效应。

## 3、跨境电商+产业带+柔性供应链

跨博会将组织全世界60多个国家的企业现场采购，助推“产业带+跨境电商+数字化柔性供应链”机制建设，不仅可以帮助产业带出海拓展国际商机，同时从更长远层面帮助国内众多产业通过数字化柔性供应链升级，实现“小单快反”、按需供应，切实提升“中国制造”在全球市场的竞争力和发展能级。

## 4、3+365全天候、全链路服务

跨博会承办单位SIE跨境平台虹桥国际中央商务区总部推出“千企成长计划”、“百城万企产业带服务计划”，在展外为参展企业、会员企业提供全年定制化服务；跨博会通过汇聚海内外大量电商平台和全领域服务商，集结全品类优质供应商，不仅可以帮助中国供应商布局出海实现贸易往来，更能够引进合适的品牌落地中国市场，为供应商和品牌提供全面而高效的商贸平台，实现全链路服务。

## 5、跨境电商主题展头部IP

跨博会创始于2017年，是中国较早的一批跨境电商主题展会，多年来累计展出面积超20万平方米，累计参展企业1万余家，累次参观、采购人次20万+。

### 观众组织

目标群体：自采型跨境电商平台、跨境电商平台卖家、品牌商及代理分销商、传统外贸进出口商、境外采购商及国内代理、线下实体及新零售企业、跨境电商供应链服务企业、行业商协会组织、跨境电商产业园区等。

采购商组织：国内采购商组织：本届跨博会将通过自有基础数据库邀约、商协会组织组织邀约、重点地区组织观展、行业媒体宣传、广告宣传与广泛邀约、其他方面流等，采购商、观众规模预计突破50000人次；境外采购商组织：本届跨博会还将专门针对海外采购商进行海量投流与定向邀约，预计海外采购商预计突破10000人次。

欢迎业界同仁踊跃报名参展SIE

2024跨博会，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：

外贸参展，作为扩大市场和推广产品的有效途径，对于众多国际贸易企业而言，意义重大。然而，外贸参展并非一帆风顺，其中存在诸多挑战和难点需要克服。外贸参展需要注意哪些问题？

准备前的关键步骤

### 1、确定展会目标

在准备外贸展会之前，首先必须明确展会的具体目标。这些目标可以包括增加销售额、扩展客户群、展示新产品或开拓新市场等。明确的目标将有助于指导整个参展策略，并确保所有努力都与之保持一致。

### 2、选择适当的展会

选择适合自己业务需求的展会至关重要。必须综合考虑目标市场、展会声誉、参展成本等多个因素，以做出明智的选择。确保所选展会与您的产品或服务高度相关，吸引您潜在的客户。

### 3、预算规划

在策划外贸展会时，制定详细的预算至关重要。此预算应包括展位费、旅行费用、宣传材料制作、展台装饰等各项支出。确保您的预算覆盖了所有必要的开支，以免在展会过程中出现财务问题。