

# 青岛智慧家居展区-2024中国国际消费电子展

产品名称	青岛智慧家居展区-2024中国国际消费电子展
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中国(青岛)国际消费电子博览会

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）

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

中国国际消费电子博览会(简称CICE电博会)是经国务院批准,由国家商务部、科学技术部、山东省人民政府主办,工业和信息化部支持,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承办的专业博览会。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。

为加快构建以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局,赋能新质生产力,增强产业链供应链韧性,深化企业展示、沟通、分享、合作,2024中国国际消费电子博览会定于2024年10月18-20日在青岛国际会展中心举办,预计展示面积10万平,集中展示智能家居家电、软件技术与开发、新型显示、大数据/云计算、虚拟现实、人工智能等领域的新产品新技术。同期举办一场主题论坛,多场平行论坛及配套活动。

青岛国际软件融合创新博览会(简称QISCIE软博会)由青岛市人民政府主办,青岛市工业和信息化局承办,是展示软件和信息技术、工业互联网等领域企业发展成果和产业园区建设成效的重要平台。

2024年CICE电博会将继续与QISCIE软博会融合举办,顺应C2M定制化产业方向,坚持工业互联网赋能“硬软融合”的全产业链交流互动平台打造,设立四大主题展区,芯屏智控展、虚拟视听展、AI应用展、工赋青岛展,同期十余场高峰论坛、活动精彩纷呈,共赢商机、共促发展,共享电子科技盛宴。

## 展品范围

### 1、智慧家展区

展示内容:聚焦国内、外消费电子巨头企业引领趋势,以“智能家庭智慧生活”为主题,集中展示全球智慧家居、智慧厨卫、智慧教育、智慧养老、智慧医疗、智慧娱乐等领域年度新技术与终端产品,绿色家居的创新应用以及规模化、产业化、市场化的应用成果。

### 2、潮流视听展区

展示内容:聚焦新型显示、数字产业等产业链,集中展示新型显示在做强模组、突破面板、拓展终端等层面的实践探索以及激光、投影、裸眼3D、柔性屏及耳机、音响等数字创新技术成果的应用场景。

### 3、AI科技展区

展示内容:聚焦人工智能、云计算“元宇宙”等前沿技术,展示智能机器人、大模型等新科技产品以及在智能家居、工业智能、智慧城市、生命健康、智慧旅游、智慧教育、智慧交通等场景的创新应用,介绍全球消费电子领域头部企业在推动产品技术、商业模式、服务模式等方面的探索与实践以及未来发展趋势,促进人工智能的进一步发展和应用。

### 4、信息技术创新展区

展示内容:聚焦工业互联网、软件、5G应用、虚拟现实、集成电路等信息技术,集中展示基础软件新成果,VR/AR、芯片设计、IC设计、射频与无线技术等信息技术应用创新产品以及在全产业链的场景应用、赋能企业智能化、规模化、数字化及绿色升级建设的应用成果。

### 5、专精特新成果展区

展示内容:聚焦专精特新企业“小巨人”企业,集中展示在新一代信息技术、人工智能、云计算、大数据、物联网等数字经济领域的工艺技术独特、创新成效显著、市场竞争力强的高新技术创新成果以及多元化应用场景的落地。

## 参观参会人员

重点邀请智能家电、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、高校科研院校等。

### 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

针对五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：

要保证展后跟进营销的成功，必须先制定出一套完整的信息采集和整理方案，将展会上企业收集的资料和信息进行分类管理。要让参展人员有目的和参观者进行沟通，获取意向信息，做好确认潜在客户的工作。在这里，潜在客户可以由以下四个线索来进行确认：1.确保对方对你的产品或服务有需求；2.确定对方有一个合理的采购时间段；3.确定对方有足够的资金或预算；4.确定对方有权利进行购买或有能力影响购买。然后，根据获得信息把留下联络方式的参观者再分为以下四类，即：A.购买金额大，购买意向强；B.购买金额小、购买意向强；C.购买金额大，购买意向弱；D.购买意向小，购买意向弱。这么做不但有利于尽快促成那些成功可能较高的业务，也可以帮助团队在展会结束后更好的休整，让销售人员在战后立即对A类和B类销售线索展开行动，而其他的可以在之后的星期里再跟进。到那时候，团队经过休整，精力已经恢复，且销售已见起色，士气也被提升，更有助于攻克C、D这两类难度较高的任务。