

2024武汉汽车内饰展 | 武汉汽车内饰新技术展览会

产品名称	2024武汉汽车内饰展 武汉汽车内饰新技术展览会
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武汉国际汽车内饰与外饰展览会

2024 Wuhan International Auto Interiors and Exteriors 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）

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！

主办及组织单位：

亚太瑞斯会展集团

广州一流展览服务有限公司

展会介绍

随着我国汽车保有量的持续上升，中国已经成为全球汽车大市场。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。汽车内饰与外饰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，为汽车内饰与外饰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，为汽车内饰与外饰产业带来诱人的市场前景和发展空间，也为汽车内饰与外饰行业提供了大的发展契机。

为促进汽车内饰与外饰领域新产品、新技术、新材料、新工艺及新装备的推广应用与经贸交流，2024武汉国际汽车内饰与外饰展览会将于2024年8月14-16日在武汉国际博览中心隆重举办。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，专注于整合汽车内饰与外饰领域新产品、技术、解决方案及商业合作模式的发掘，为汽车内饰与外饰企业品牌推广、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的行业品牌盛会，展会遵循市场发展趋势，给汽车内饰与外饰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，为全球汽车内饰与外饰行业提供多的合作机会，有力推动中国汽车内饰与外饰产品全面进入全球采购体系，与汽车内饰与外饰产业协调合作、互利共赢、共同发展进步。

展品范围：

内饰产品：座椅系统、顶棚系统、仪表板系统、副仪表板系统、门内护板系统、立柱护板系统、汽车内饰注塑件、搪塑成型、模压产品、驾驶室空气循环系统、行李箱内装件系统、发动机舱内装件系统、地毯、安全带、安全气囊、方向盘，遮阳板、中控、汽车电子系统以及车内照明、氛围灯、车内声学系统、密封技术产品等；

汽车内饰新技术：智能座舱、智能表面、智能显示、触控技术、3D玻璃、汽车内饰表面精饰技术产品、车联网相关技术产品、智能系统、T-BOX、V2X、OTA、HMI人机界面及声光电技术产品等；

外饰产品：保险杠、车灯、汽车玻璃、轮罩、顶盖、翼子板、外侧板、面罩装饰板、引擎盖、发动机护板、后视镜、雨刮、胶条饰条、车身装饰、原厂定制与改装件等；

配件及配套产品：紧固件、弹簧、座椅滑轨，骨架，调角器，钢板材料、金属模具、塑料模具、纹理模具、外观及颜色产品技术【如模内装饰(IMD)、INS】、皮纹加工技术、定位及紧固系统等；

应用材料：座椅面料、顶棚材料及各类车用皮革、超纤革、纺织品、无纺布、高分子织物、亚麻制品、植绒布、非织造材料；隔音/隔热/减震材料；胶粘剂、胶带、衬垫及密封产品、紧固方案、橡塑材料与制品、工程塑料、改性塑料；PU材料、发泡材料、复合材料、高分子材料、ABS板材、吸塑产品等；

内外饰原料及化工产品：塑料、聚氨酯、弹性体、胶黏剂、热熔胶、脱模剂、油墨、涂料、树脂、色母、粒子、助剂、各类内饰用化工产品、原料、加工技术设备等；

内外饰加工技术及设备：汽车行业机器人及自动化设备、内饰软材切割及裁切设备、缝纫设备、汽车塑料新工艺及技术、注塑机、挤出机、超声波焊接设备、五轴加工技术设备、聚氨酯设备、装配性工具包括分析、测试、处理技术、冲压或模切加工；相关水辅注塑、低压注塑、搪塑、吸覆、模压、热压、蒙皮、喷涂、电镀、焊接技术等。

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、主管部门、汽车行业协会、媒体等。

欢迎业界同仁踊跃报名参展AMIAE

2024，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，巩固您的市场地位！

知识科普：

在展会的时候，他只是去你们那随便看看，问问，这些客户没底，说不定他们是在探行情。那这些客户可就得凭他的名片来联系了，如果名片有他们的网址那是好了，先参观参观他们的网站，查清他们的底细，他们主要经营什么样的产品，再按照不同的情况向他发不同的资料。说不定你们此次没带去参展的产品正是他们的主营产品。同时也要根据他在你们摊位看的那种产品发资料)看是否有合作的机会。我们都知道，沟通中常见的难题就是发EMAIL给客户后客户没了消息。对于这种情况，我认为电话是好的沟通方法，打个电话去，跟他沟通沟通，看看是怎么回事，怎样的一种情况，是否可以采取措施解决。当然对某些情况不紧急的客户，请耐心等待些时间，隔几天再发邮件，。因为有些客户回去后会休个假，有些客户在展会结束后并没有马上回去。我就碰到过一个客户，发了EMAIL半个月后才回复，说是刚到他国家。对于一段时间还没回的客户，这时一个电话还是必须的。

已签合同的客户。

这些回来后一般都是按照他的要求给他详细的资料，接着便要求他开证，或汇订金过来。不过这些跟你签过合同的客户也并不表示就一定会给你下单，现在这种情况已经很普遍，有些客户跟你签过合同了，但过后他在其它的供应商那里有了便好的价格或更好的ITEM，便会把单下给别人。或者回去后市场发生变化，决定发生改变而取消订单等等。对他们来说，合同完全没有束缚作用，合同只是相当于P/I，只是一种形式。所以对于此种客户，也要小心沟通，一旦出现他迟不开证或不汇订金的情况，请提高警戒，及时跟他沟通，看是否出现什么问题，采取相应的措施，说不定你就能挽回一个订单，一个客户。