

2019年北京雅森用品展、春季来北京

产品名称	2019年北京雅森用品展、春季来北京
公司名称	上海首美展览有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	上海市宝山区红林路2号
联系电话	15800673986

产品详情

2019年北京汽车用品展-2019年北京雅森展

2019年雅森北京展

时间：2019年2月22-25日

地点：中国国际展览中心（顺义新国展）

办展思维创新

与展览内容创新并行发展的，是雅森办展思维的创新。

【格局】北京展一直强调、重视并实现破旧立新，比如在内外饰最赚钱的时候就主动腾笼换鸟，吐故纳新，装进更多的展览内容。

【远景】北京展一直用更好的买卖匹配，以及渠道及门店转型、升级，而改善和培育观众结构，通过创新展区，引导渠道从重商品到重项目，转型升级。

【价值】北京展一直为打造更好的参展价值而努力，准确把握市场兴什么？展商重视什么？买家需要什么？

么？不断重塑展览的内涵。用谢宇的话说：“‘我们看到了什么方向？’比‘我们展出了什么内容？’更加重要”。

在这样的创新思维中，北京展对行业呈现出一个不断推陈出新的展会，在求实求新中不断演进和精进的展会。不断创新的北京展，最终呈现了最全年度商机，最新的年度技术.到最基础的长线产品或项目。一站式、很好的解决了全行业的整体需求，以实现整个产业各取所需。

大数据

“过完年，上北京”，又一个原因是大数据决策。展会创新并不简单。不是头脑一热、一拍即出。为什么雅森展会总能靠效果固客，又总能靠创新霸占C位？原因是：大数据！

雅森有一个全行业最独门、最奢侈的部门：大数据中心。

到过成都雅森的人才有机会一睹雅森数据中心的真容：创立15年之久，累计投入超过1亿元。人数超过100人，核心团队从未换帅.....这些，是雅森展不断精准创新的背景决策中心。让雅森展能时时紧扣行业，进行适时、恰到好处的创新。

正确的决策，来自精准的数据分析。

雅森每年对超过100万行业调研数据进行春/秋两轮筛选，兼用AI和人工大数据筛选、建模、分析；沙盘、辩论、报告。最终形成创新成果，并全程预案、过程控制、事先总结，纠错创新。

正是数据中心的决策辅助，推动北京展形成了最全面和合理的展区结构，形成了与之相匹配、最有温度的立体买家群体。

从最初以及汽车装饰、美养为主的展会，不断做大做强影音电子、快修快保、内外改装、易损配件、综合服务、新能源板块，这些全面而普适、立项时间恰到好处的展览主题，为门店一站式采购创造了充要条件。而门店的需求的释放与满足的过程中产生的讯息，向上传导，影响市代、省代、4S、车厂的采购方向，进而传导到工厂，最终形成了从门店到工厂的逆推进。

变化、以及变化的先兆。

别人可能充耳不闻，雅森有幸捕捉先机。

先知先觉和后知后觉之间，不同的是时势的理解。早行先至和晚跟后达之间，不同的是执行和落实。雅森办展，如履薄冰。才有幸得到先知先觉和早行先至的丰厚奖励。

现在，雅森成都百人数据中心爆光了，走到了行业前台，不止是因为雅森一年三展格局的全面定型，还因为雅森车品宝，特别是雅森帮的快速爆发。综上所述，北京展紧贴变化的变化，先变化而变化的格局，说到底是大数据的威力。

大团队

“过完年，上北京”，更重要的原因是团队张力。

尽管大数据威力无穷，而与大数据一样重要的是：雅森有一个稳定的大团队。雅森揽才从不吝啬，这一点业内尽知。那些活跃在各个领域的展览高材生，很多最终都在雅森得到了沉淀。总结雅森团队的特点是：虽单员并非“一夫当关”之大将，但合起来绝对“万夫莫开”之铁壁。

雅森的团队也许是最有张力的团队。今天北京展“第一展”地位坚如磐石，可谁曾想到02、03、04年北京竟连办三年没开起来、直到2005年才成功？又谁曾想到雅森车品宝前后共历时7年才刚刚盈利，而这期间消失的B2B平台数都数不过来。再比如2016年设立的中贸雅森广州展，也是连亏三年后才终于脱颖而出……

雅森立项，不立则已，立则咬定青山不放松。不但需要资金的支持，更与富有张力的团队密不可分。

变与不变

“过完年，上北京”，每一年行业都在检阅变与不变。您应该感觉到，雅森是一个创新、坚定的团队。北京展是一个创新、实效的展会。2019年的北京展。将有几个不变和几个变。

不变的是

【规模不变】

将一直一直一直一直保持内馆+外馆25万平方米的规模。最近有人用微信私号谣传北京外馆要撤，就当是娱乐吧，酸葡萄心态，开心就好。北京展的外馆永远也不会撤的。如果还有人要说，只能再给两句哈哈了。

【创新不变】

将新增新能源和电池周边展区，同时将加码“追新计划”。并通过“百万计划”，展开全国优秀门店案例征集和展播等创新活动。

【实效不变】

2019北京展仍将是春季最有实效、最能落地的展会。

变化的是

【买家优化】

买家群体将进一步优化，12月AIT东莞展将进一步优化改装买家数据库；而“扫荡乡镇——走进中国每个乡计划”将收集全国2000个县、数十万计的镇乡汽服门店。在这个创造性的计划中，雅森地推团队将响应城镇化浪潮，深入到流通渠道的“毛细血管”——乡镇，这将是迄今为止全世界汽车后市场买家组织的最大规模的落地活动。

【市代计划】

雅森全国市代成长计划已经推进到第三届，北京展将进一步完善。明春北京展还将首次导入雅森帮、雅森车品宝的市代资源，与展览的市代买家进行无缝对接打通。雅森将在全国首次实现采购平台、学习平台、展览平台积累的市代资源的立体融合。一改其它“为展览而展览”的旧模式，为“展销互动模式”创新价值。

三展联动

“过完年，上北京”，明年北京展有了更深的含义。

今年起，雅森展览已经实现了春北京、秋广州、改装在东莞的一年三展格局。春季北京展占天时（开春第一展）、拥地利（大趋势圆心）、得人和（面积最大、观众最多），“过完年、上北京”当之无愧。秋季广州展联手中贸，已成“秋季第一展”，内外贸兼取，影响辐射全世界，明年规模和影响将再升级，世界第一展已经起航。AIT东莞改装展联手中国汽车工业协会，与东京改装展等亚太多国联动办展，推动改装商业化，引领改装文化，中国SEMA渐露头角。

三个展，主题互补，都是相关领域的佼佼者。

三个展，买家互补，不断形成最立体买家群。

三个展，优势互补，交叉互动补短板去短板。

北京展，稳打稳扎巧创新，

东莞展，大开大合探新路，

广州展，面向世界全球化。

北京欢迎您

“过完年，上北京”。分享转型新时代的产业新机遇。

春季展，北京雅森展作为“开年第一展”，规模和实效名至实归。

秋季展，中贸雅森广州展去年已经拔得头筹，成为“秋季第一展”。

改装展，AIT东莞展今年妥妥的6万平方米，将让行业再次刮目相看。

雅森办展，是大数据、大团队、大合作的办展。立展必成是每个雅森人的坚强意志。

2019年2月22-25日，北京雅森展毫无悬念又将以“25万平方米内场满馆+外场满馆”的“双满”状态继续保持“行业第一展”。