

2020年西班牙通信展-2020MWC巴展

产品名称	2020年西班牙通信展-2020MWC巴展
公司名称	深圳斯沃琪国际展览有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	深圳市龙华区东环一路1号青创园·东环汇A座718室
联系电话	18811888195 18811888196

产品详情

2020年西班牙巴塞罗那世界移动通信大会

时间：2020年2月24-27日（展期4天）地点：西班牙巴塞罗那国际会展中心fira de barcelona gran via性质：国际专业展览会主办周期：每年一届

参展报名深圳斯沃琪国际展览有限公司联系：吴生（Mr.Lucas.Wu）Q Q：8791 7180微信：SWQ-Expo-L电话：0755-8314 8314转8005传真：0755-8324 8324转8012邮箱：Lucas@SWQ-Expo.com网址：www.SWQ-Expo.com 地址：深圳市龙华区民治街道民治大道展滔科技大厦C座C1008号

参加MWC2020的5个理由通过数十个会议，合作伙伴计划，研讨会以及当今顶级行业影响者领导的其他机会，获得世界一流的教育。体验代表领先的全球科技公司的产品和服务的杰出展览。通过Exceptional Networking实现公司目标，来自200多个国家的超过10万名与会者，包括近60%的高级管理人员。通过前排座椅探索新产品，尖端技术和革命性创意，探索最热门的创新。体验最广泛的行业影响力，同时将国际技术社区带到同一个地方。

MWC展会介绍：世界移动通信大会（英文名：Mobile World Congress 简称：MWC）是一年一度的行业大会，由移动通信亚洲大会发起，已经成为全球最具影响力的移动通信领域的展览会，由全球移动通信系统协会主办，最早于1995年在西班牙马德里举行，之后主办地曾一度移至法国戛纳，从2007年开始又回到西班牙巴塞罗那举行。据外媒报道，移动世界大会（Mobile World Congress）是全球最大的移动盛会，像三星、索尼和华为这样的电子产品巨头经常在这个舞台上发布它们的最新设备；去年有9万多人参加了在巴塞罗那召开的2018年移动世界大会，

上届展会回顾：“2019年世界移动通信大会”共有来自70余个国家和地区的2,300余家知名企业参展，来自200余个国家和地区的近90,000名来宾参观展会，展览面积达98,000多平米，来自84个国家的3,900余名记者前往报道。本届展览会以其展示内容的先进性、技术的前瞻性引人瞩目。Orange、Vodafone、LG、NTT DoCoMo、SK电讯、Ooredoo、NEC、HTC、英特尔、微软、高通、思科、阿尔卡特朗讯、爱立信

、诺基亚、三星、索尼、中国移动、华为、中兴等众多知名跨国企业都已报名参展。

产品展示范围移动电话及配套设备、GPS、移动电话应用软件、蓝牙设备及相关应用、可穿戴产品、IOT相关产品，无线区域网络、天线、电力设备、无线电、PDA及配套产品、微波通信设备、IP电信及网络产品与服务、电线电缆、电子消费品和电子商务应用等。

参展单位信息通信运营企业、通信设备制造企业、电子设备制造企业、消费类电子产品制造企业、计算机软件、芯片及集成电路、设备制造企业、ICP、ISP、媒体等

参展 - 市场营销的必要环节 从全球化大趋势来看，21世纪世界是城市的世界；其次从中国自身发展的趋势看，中国将走进城市的新时代；第三，城市竞争力已成为全球发展的新视角，会展业以其产业关联度高、经济影响力大等优势迅速在全球发展起来，随着全球化的经济发展和国际展览市场竞争的加剧，全球展览业呈现出一些新的特点和趋势。许多国家掀起了兴建大型、配套设施齐全、智能化的会展场馆的热潮。在国际上，会展业的专业化、国际化和集团化，成为会展业发展的主流，代表着会展经济的发展趋势；从中国来看，竞争力在中国也成为一个新命题。进入20世纪90年代以后，中国会展业经济初具规模，成为我国城市经济中的一种新经济现象，尤其是在一些大中城市，各种类型的会议逐年增加，多种集商品展示、交易和经济技术合作等功能为一体，并具备信息咨询、投资融资和商务服务等配套功能在内的综合性展览展销和经济博览等形式纷纷出现，城市之间争夺会展资源、市场和服务的竞争十分激烈。会展是城市所有产业中一个关键的环节，如果把所有的部门都放进一个产业里来看，每一个产业，每一个企业都要有宣传，都要有展览，所以所有的产业都要有会展环节，那么会展这个环节是产业链中高附加值的环节，它能为各个产业带来巨大的利润和财富。毋庸置疑，展览会是一种非常有效、直接的宣传公关活动，它的宣传效果不同于传统媒体（广播，报纸，电视，杂志），而且收益价格比高于传统媒体，企业在展览会上可直接面对消费者和竞争对手，通过即时性的宣传与交流，立即获得市场信息和动态，可迅速统计出相关的市场资料。为企业制定以后的宣传目标及方案提供了重要的依据。这些都是传统媒体所不能达到的。再者，作为市场营销一个重要组成部分，展览会是一个不可忽视的环节。国外大型企业非常善于选择展览会时机来树立企业形象，寻求代理合作，建立品牌知名度，在同行业间建立横向联系。无可否认，当今市场竞争激烈，企业都在努力扩大自身产品的市场份额及范围。企业经常选择在展览会中展示新产品和发布新产品信息，以激发目标消费者和潜在消费者的消费欲望，达到产品促销的目的，为今后的市场营销铺平道路。消费者则通过展览会直接感受到不同厂家不同产品的性能，了解产品价格，从而选择出适合自己的商品进行购买。