

国际标签展&蓝鲸·国际软包装展&蓝鲸·国际薄膜展

产品名称	国际标签展&蓝鲸·国际软包装展&蓝鲸·国际薄膜展
公司名称	沈家坤
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	上海市徐汇区
联系电话	18217757251 18217757251

产品详情

2020蓝鲸·国际标签展 & 蓝鲸·国际软包装展 & 蓝鲸·国际功能薄膜展

Label & Flexible Packaging & Functional Film Expo China 2020

基本信息：

时间：2020.4.21-23

地点：中国·上海新国际博览中心

观众：

1. 标签印刷厂、软包装印刷厂（彩印厂）、贸易商/代理商；
2. 日化、电子、食品、医药、酒类、饮料等近万名终端用户；
3. 标签及包装设计师；
4. 标签行业相关供应商、软包装行业相关供应商；
5. 教学及专业机构、相关协会及媒体。

上届展会现场：

220家来自20个国家的标签印刷、包装、制品产业链领先品牌参展，近八千多买家（二万多人次）参观...
...已落下帷幕的蓝鲸国际标签展&国际软包装展，尽管存在诸多不足，但首届能达至如此状态已属不易

经历了公司在上海、广州、苏州三地的团队，八个月的忙碌，尤其是展前和展中几近黑白颠倒的生活，刚从“火线”上走下来的主办方揽境展览CEO李洪涛，接受中华印刷包装网采访时，依然保持着展览人特有的“风尘仆仆”劲，在话里行间已开始谋划下一届：

“我个人觉得，‘数码化、绿色化、环保化、物联化、智能化’是未来行业的发展和趋势。第二届的蓝鲸展将会推出物联网专区、环保专区、RFID智能专区；推出食品、日化、物流电商专区，全面地打通标签和软包装相关的上下游产业链，非常值得期待！”

（首届蓝鲸国际标签展&国际软包装展现场）

-

2

展会之魂，用心触摸-

作为曾在国际知名展览公司工作，现又投身创业的展览人，李洪涛早已适应了角色的转换。从团队组建，从展览的策划、定位，乃至LOGO的设计，到拜访客户、展会宣讲、媒体沟通……他亲历亲为，分身乏术却又享受其中。忙碌创业之余，他还抽空参加了今年6月27日出发的“创投戈壁行”，用4天3夜的时间，徒步108公里、每天30多公里……

如果说李洪涛参加“戈壁行”体验的是“路漫漫其修远兮”，那么，他想触碰的却是更深层次的内容…

…

他是资深的展览从业者，但从创业的角度又属“新人”。但“年纪轻轻”，他已经在思考“展会灵魂”，他心目中理想的蓝鲸展具备如下特征：

它是有情感的展览。“真正有情感（人情味）的展览才算是一场成功的展会。蓝鲸希望通过三到五年的努力，做这么一个有情感（人情味）的展览。”

它是创新性的展览。“我们未来希望，大胆地去尝试一些行业里没有组织过的活动，如蓝鲸有计划和考虑组织行业的马拉松赛事活动、戈壁穿越活动；计划组织面向企业家的高尔夫球赛、亚布力企业家论坛、2018世界杯观赛团等。行业需要通过户外等社交活动平台、通过高端的企业家交流平台，让大家相知相识、学习和进步。”

戈壁中徒步的李洪涛

（首届蓝鲸国际标签展&国际软包装展现场）

（首届蓝鲸国际标签展&国际软包装展现场）

它是专业且新品迭出的展览。本届蓝鲸展期间，举办了食品安全专场、环保公益专场、标签软包装专场等多场论坛，涉及食品、环保、标签、软包、胶印、油墨领域，涉及检测、设计、标准等环节，大量鲜活的品牌案例呈现给听众，许多政府官员、专家、行业大咖参与演讲，但他认为这类论坛还要更深入、更专业，邀请的企业要更有代表性。本届蓝鲸展上中山阿尔莫发布了其inkanto新品牌成为展会亮点，而李洪涛希望未来蓝鲸展大幅度增加国内外新产品的发布，尤其是争取新品在区域内、全国范围。

它更是“小而美、专而精”的专业展。在李洪涛看来，行业众多的展会大体分为综合类、专业类和地方类。综合类的展会具有一定规模和一定数量的展商，对行业有很强的推动和影响。地方类的展会现在也比较多，如二线城市充分利用本地和周边的特有资源，和行业的强势资源整合和合作，打造成一个有地方特色、独有的品牌展会。

但他坦言综合性展会不能一味追求展商和观众的数量而忽略了质量，“在展馆的分类和主题要更加明确，方便参展参观人士能在第一时间能找到需要的资源”——这，凸显出专业展的优势。

“专业类的展会，规模不是很大，但在行业细分领域很深，主办方需投入更多的人力、物力、财力邀请专业观众，展商和观众的体验非常重要，需要做的更好”。李洪涛一口气用六个“更多”，来形容未来的蓝鲸展，从中让人感到他的迫切性和真诚：“接下来需要更多的市场投入和媒体宣传，展会要有更多设备展示、新品的亮点要更多，海外展商及买家要更多，展会同期活动和论坛要更多更丰富，细分的标签和软包装市场还要更深，努力真正打通产业链上下游。

（首届蓝鲸国际标签展&国际软包装展现场）

“市场需要真正能帮助到展商和观众解决相互需求的展览，展商和观众会越来越理智的选择参展和观展”，尽管行业展会越来越多，但如果蓝鲸展能把握住客户需求、解决客户问题，那自会脱颖而出，而这，正是李洪涛的自信之源。