

2024深圳线缆展|欢迎报名|2024深圳线缆设备展会

产品名称	2024深圳线缆展 欢迎报名 2024深圳线缆设备展会
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深圳国际线缆及线材展览会

2024 Shenzhen International Wire & Cable Expo

时间：2024年4月9-11日

地点：深圳会展中心(福田)

展位预定：徐妍（手机号看联系栏）

指导单位

工业和信息化部

深圳市人民政府

主办单位

赛艾特会展(深圳)有限公司

中国电子器材有限公司

中电会展与信息传播有限公司

深圳市博远国际展览有限公司

组织单位

展会介绍

线缆线材行业是我国的基础产业，称为国民经济的“动脉”与“神经”，其市场发展前景一直看好。近年来，中国已经成为世界制造中心，中国线缆线材行业处于高速发展状态，产值已经超过美国，成为全球第1大线缆线材生产国。中国经济持续快速增长，为线缆线材产品提供了巨大的市场空间，中国市场强烈的诱惑力，使得世界都把目光聚焦于中国，随着国家对装备制造、通信终端、工控自动化、电力工业、电气装备、城市轨道交通、交通、汽车、家电、建筑以及造船等领域的巨大投资，都对线缆线材的需求非常迫切，使得全球线缆线材生产能力不断向亚洲及中国转移。亚洲已成为线缆线材工业市场有发展潜力的地方，而中国将成为全球线缆线材工业增长快和容量大的市场。

“十四五”期间，“互联网+”、《中国制造2025》、“一带一路”等一系列战略的深入发展，为线缆线材市场注入新的活力，与此同时线缆线材新兴市场顺势而生。受国家相关政策推动，我国线缆线材市场容量持续扩大，线缆线材企业面临着良好的发展前景。国家电网建设推动中国线缆线材行业快速发展，5G商用网络部署，为通信电缆、光纤光缆大力发展提供了新的契机，新能源汽车对线缆线材的需求将进一步扩大，未来线缆线材行业有着巨大的市场发展潜力。

为促进线缆线材行业新产品、新技术、新材料、新工艺及新装备的推广应用与经贸交流，2024深圳国际线缆及线材展览会将于2024年4月9-11日在深圳会展中心盛大举办，展会隶属于第十二届中国电子信息博览会专题展之一，专注于为线缆线材企业品牌推广、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线缆线材产业品牌盛会，展会遵循市场发展趋势，给线缆线材行业创造提升品牌度和开拓市场的一个契机。充分发挥其传递市场信息与交流先进技术的窗口作用，把脉行业发展方向。为全球线缆线材产业提供更多的合作机会，有力推动中国线缆线材产品全面进入全球采购体系，与线缆线材产业协调合作、互利共赢、共同发展进步。共享国际化大平台，共拓线缆线材大市场，让我们携手同行，共创商机！

展品范围

线缆线材，生产与精制机械、辅助加工设备、辅助加工材料、材料，线缆处理设备，成缆机及绞线机，紧固件和弹簧制造及精加工机械，特种电线电缆，光纤光缆，测控技术，检测工程，相关领域(设备施工、物流、后勤、咨询与服务等)、配套服务及产品等。

目标观众

电线电缆、线材、光纤光缆、汽车、钢铁、有色金属、信息科技、航空航天、冶金、宇航、造船、电信、通信、电力、电气、电子、电网、石油、化工、建筑、交通、城市轨道交通、水泥、煤炭、纺织、环保、运输、机械、家电、制造业、设备制造商、进出口贸易商、代理商、经销商、终端用户、相关贸易服务业、政府、相关商协会/学会、科研机构、相关大专院校和研究所等。

展会优势

高效供需对接平台——超10,000+的全产业链线缆线材行业相关观众将赴展会现场与国内外品牌实现对接。

同期展会——CITE 2024第十二届中国电子信息博览会是展示全球电子信息产业新产品和技术的平台，经过十一年努力，现已经成为亚洲规模大、产业链全、活动内容丰富、影响力提升快的电子信息展览会，也是行业具有国际影响力的电子信息行业年度盛会。

全媒体渠道曝光——包含百度、360搜索、神马搜索、搜狗搜索四大搜索引擎，微信公众号、微博、搜狐、头条等自媒体平台，DOUYIN、微信视频号、腾讯、爱奇艺等视频资源全媒体主要平台推广曝光

，为品牌提高度，加速品牌从同行中脱颖而出。

展会亮点

科技协同创新：发挥粤港澳大湾区城市群效应，为产业链打造创新升级环境，实现从“世界工厂”向“广东创造”转变，建设成新一代线缆线材产业集群；实现科技与产业经济与地域经济的相促进。

发掘产业趋势，共铸市场先机：把握线缆线材产业协同创新要求高、产值体量大、涉及范围广等特点，积极贯彻落实“逐步形成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”，促进中国企业与“一带一路沿线”和发展中国家进行高效的产品流通和输出、共享优势产能，共谋合作发展。

集合消费电子科技产品：汇聚海内外线缆线材产业中高新技术企业及各类高新技术产品集中展示，为各方创造项目合作、品牌建设、技术引导及投融资对接机会。

营造科技应用场景体验，引爆新传播潮流：突破传统展览闭环，导入市场新传播矩阵，沉浸式观展体验，同期热点营造话题引爆。

欢迎业界同仁踊跃报名参展CITE-ELE

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！

展会是我们获得机会和客户的重要渠道，是我们将产品推介出去的重要途径，我们的产品能够直接展示在参观者的面前，给参观者、潜在客户真实的产品展示和体验，所以我们无比重视展会的参与，为了能够在展会上获得更多更好的机会，我们一定要做好一些事情。

一、选择符合自身的展会

我们参加展会也不是胡乱参加的，你一个卖电器的去参加食品展会肯定是不妥当的，不仅是这种品类的差距，行业的相关性差距等等，很多其他的差距也值得我们关注，比如说展会的大小规模，展会的参展条件等等，这些能够直接影响我们的参展活动，同时，一个展会的质量也值得我们关注，如果展会的参观者质量不好，也不值得我们参展，毕竟一次参展的费用并不低，我们要合理分配自己的成本及资源。

参加展会必备的几个技巧！

二、展会前的推广

参加展会，我们不仅仅是看着展会举办方在宣传，我们同时也可以借用展会的影响力做我们自己的宣传，在参加展会之前，我们可以在各种平台上发布我们自己参展的信息，包括我们的展位号等等，我们展位的具体位置一定要凸显出来，方便对我们感兴趣的客户可以方便的找到我们，如果我们有更好的策划方案吸引客户来参观展位当然是更好的，总之要在我们展出之前告知客户我们的具体位置。

三、增加自己在展会上的曝光

我们参加展会就是为了曝光，就是为了增加度的，来到展会上的参观者大部分都是不认识我们的，我们要想尽办法给自己曝光增加度，活动的策划肯定要的，建几个小游戏吸引参观者，好是能与产品有关系的活动。

另外，在展会场馆之外，也要有自己的地推人员，可以展示易拉宝或者找兼职人员派发传单。除此之外，现场媒体也会有机会采访到我们，如果实力允许，可以参与一些展会上的广告位曝光机会。

四、提前邀请潜在客户吸引

我们展位做得再好，吸引的也是展会上现有的，展会的布置成本高昂，来之不易，要尽可能的做到物尽其用，很多我们平时在沟通的潜在客户，可以邀请到展会上来参观，增加他们合作的信心，特别是许多原本就要参加展会的潜在客户，可能他们并不知道我们的参展，很容易错过我们，所以我们要提前建立沟通，让对方来我们展位上，可以增加的同时，也多了一次洽谈的机会。

五、学会分辨意向买家

能够站在展位前观看展位一会的才是有意向的潜在客户，而潜在客户里面，并不是所有的人都是我们的意向买家，很多可能只是随便看看，有些甚至是竞争对手，还有可能只是有点兴趣而已，我们要从和客户的交流当中了解到客户的需求，分清意向客户，需要重点跟踪的是这些意向客户，其他客户不应该让我们花费如此多的精力，学会区别对待。

六、意向客户的跟踪

展会后，意向客户的整理跟踪要做好，及时进行跟进，避免客户时间长遗忘我们或者被他人抢夺，及时对名片整理成册是很有必要的展后工作。