

欢迎来到2024锂电池展、2024中国深圳锂电池展览会

产品名称	欢迎来到2024锂电池展、2024中国深圳锂电池展览会
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第二十六届中国国际高新技术成果交易会(简称高交会)

锂电池技术装备专区

时间：2024年11月13-17日

地点：深圳会展中心(福田)

参展联络：徐妍（手机号看联系栏）

主办单位

商务部

科学技术部

工业和信息化部

国家发展改革委

农业农村部

国家知识产权局

中国科学院

中国工程院

深圳市人民政府

联合承办单位

中国机电产品进出口商会

科技部机关服务中心

工业和信息化部国际经济技术合作中心

全国农业科技成果转化服务中心

中国专利保护协会

中科院广州分院

中科院深圳先进技术研究院

国家信息中心

亚洲数据集团

中招国际会展(北京)有限公司

组织单位

广州一流展览服务有限公司

创新驱动发展 智慧赋能未来

展会介绍

近年来，中国动力锂电池和3C数码锂电池正在全球市场份额稳步上升。我国锂电池技术装备产业链在前端、中端、后端以及整线方面都涌现了一批颇具实力且具有民族品牌的制造商，产品更是实现了进口替代。随着双碳目标在全球已达成共识，我国也陆续出台了多项产业政策，推动锂电产业健康发展，引导产业转型升级、大力培育战略性新兴产业。在巨大的市场需求驱动下，全国各地都在加快锂电产业发展。深圳政府瞄准赛道发力，与企业一道抢抓机遇、开拓创新，推动深圳锂电池技术装备相关产业迅猛发展，产业生态正在形成。深圳发挥科研优势、合作优势、生态优势，集成政策、集聚资源、集中力量，加快平台建设，强化产学研合作，完善产业体系，打造更优环境，推动锂电池技术装备相关产业做大做强，为高质量发展提供有力支撑。加强核心技术攻关，加快项目推进速度，积极帮助引进优质配套企业，强化区域企业间协同合作、优势互补，共同开拓国内外市场，政企同向发力把深圳打造成锂电池技术装备相关产业发展高地。随着新一代锂电技术装备取得的突破性进展，未来该产业将迎来发展良机，市场前景广阔。

以深圳为核心的大湾区是全球重要的锂电池技术装备产业链聚集基地，为进一步推广锂电产业在“碳达峰、碳中和”战略目标下的发展路径，加快构建新发展格局，实现更高水平的对外开放，促进锂电产业新技术、新材料、新工艺及新装备的推广应用与经贸交流，推动绿色能源产业升级，同时宣传推介我国锂电产业发展成果，2024高交会锂电池技术装备专区展将于2024年11月13-17日在深圳会展中心盛大举办，展会隶属于第二十六届中国国际高新技术成果交易会专区之一，专注于整合锂电行业创新产品、技术装备、解决方案及商业合作模式的发掘，为锂电池技术装备企业品牌推广、产品展示、交流合作提供一站式解决方案，服务国家战略，推动锂电行业高质量发展，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锂电产业品牌盛会，展会遵循市场发展趋势，给国内外锂电行业创造提升品牌知名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技术的窗口作用，把脉行业发展方向。共享国际化大平台，共拓锂电产业大市场，让我们携手同行，共创商机。

高交会集成果交易、产品展示、高层论坛、项目招商、合作交流于一体。经过多年发展，高交会已成为中国高新技术领域对外开放的重要窗口，有“中国科技第1展”之称，是中国乃至全世界颇具影响力的品牌展会。高交会在推动高新技术成果商品化、产业化、国际化以及促进国家、地区间的经济技术交流与合作中发挥着越来越重要的作用。锂电池技术装备专区作为高交会的重要组成部分，发挥高交会在国际科技交流合作和科技成果产业化等方面的积极作用，为全球锂电产业提供高品质、国际化、综合性的展览体验平台。将更深度探寻锂电产业低碳转型实施路径，更聚焦打造优化产业链供应链布局的交流合作，更直观展现锂电产业智能科技与时尚元素交融带来的感官冲击，更着力构建以科技创新和融合创新为核心驱动的锂电产业生态圈，引入人工智能、元宇宙等前沿科技理念，描绘未来锂电产业科技给人们生活带来的无限可能。

高交会优势

高交会是目前中国规模颇大、较具影响力的科技类展会，是具有一定国际影响力的品牌展会。

高交会拥有中国政府的强大支持，由多个国家部委院和深圳市人民政府共同举办，多位国家的领导人先后莅临高交会参观指导。首届高交会由时任总理ZRJ宣布开幕，第十届高交会期间，时任国务院WJB专门为高交会题词。

高交会为众多企业带来良好收益，数百家跨国公司先后多次参展，一大批中国民营企业从这里走向世界。

高交会是海内外媒体关注的焦点。每届展会有近200家海内外媒体的约1500多名记者参与报道。不仅包括中国媒体，也有来自海外的主流平面媒体及众多网络媒体。

高交会有强大的推广手段。承办单位专门制订的专项推广计划，新闻发布会、信函直邮和邮件直邮；充分利用多年来与海内外媒体形成的长期合作关系，让海内外企业和客户全面了解高交会。

高交会有优质的观众群体。一直受到海内外人士的热捧，每年的参观人数超过50万人次。

机遇和收获

高交会吸引了众多有技术需求的中外企业、中介机构和数千家投资商，将为专利、技术持有者寻找到来自世界各地的合作伙伴。

高交会每年拥有一万多个高新技术项目参展，将为投资商寻找到新的专利、技术、项目以及大量的投资合作机会。

高交会将为全球高新技术产品和服务生产商寻找到产品快速进入中国市场的渠道。

高交会汇聚了各类创新创业资源，通过卓有成效的项目路演、资本对接、技术交流、经验分享等活动，将为各类创业者提供展示、分享、交流的平台。

高交会上各种机构举办的高端发布会和各种论坛会议、酒会等活动，将为所有参会者提供各种资讯，各种商机。

展品范围

锂电池：锂离子电池、镍氢电池、镍镉电池、固态电池、超级电容器、钠硫电池、钠氯化镍电池、液流电池、锂一次电池、锌锰电池、锂锰扣式电池、碱锰电池、锌镍电池、锌银电池、热电池、燃料电池、铅酸蓄电池、空气电池、太阳能电池、薄膜电池、半导体温差电组件及其他新型电池等；

动力电池及管理系统：无人机、航模、电动工具、电动自行车、电动三轮车、低速电动车、电动客车、电动乘用车、电动物流车及混合电动车、电动泥头车等电池管理系统，储能电站电池管理系统、蓄电池在线监测系统、动力总成及控制系统、电机驱动器、充电器、控制器、逆变器、备用电源等；

电芯：方形电芯、圆柱电芯、软包电芯等；

锂电材料：正负极材料、电解液及添加剂、导电材料、电解质、电池隔膜、隔离膜、铝塑膜、保护膜、铜箔、铝箔、胶带、隔热绝缘材料、石墨烯、纳米材料、电极箔绝缘管、活性炭、离子水溶液、吸氢合金、密封胶、胶粘剂、铝塑膜、钢壳、铝壳、石墨烯制备技术及设备仪器，其它相关材料等；

检测设备：充放电测试设备、离心机、绝缘测试器、寿命测试机、阻抗测试机、内部电阻测试器、其它测试、验证、分析设备等；

锂电池设备：电极制造设备、粉碎机、搅拌混合机、涂布设备、干燥机、卷压机、切片裁切设备、冲压机、电极组装设备、电极板卷取机、电极堆栈设备、烘烤机、电解液注入设备、封装设备、雷射焊接机、电池组装设备、充电设备、喷码机、手套箱、贴标机、电池锌筒、钢壳冲床设备、搬运机器人、激光极耳焊接、焊接机器人、装配机器人、测试和检测设备、传感器其它相关设备等；

相关设备：干燥室、湿度调整器、充电器、保护IC、电池盒、直流交流转换器、变压器、断路器等；

储能技术：储能电池、动力电池及电池管理系统、各类型锂离子电池、聚合物锂电池、动力电池、氢能与燃料电池、蓄电池、超级电容器、石墨烯产业、储能技术、物理储能、发电/电力储能、热储能、分布式能源、电解液、锂电储能、储能技术等；

仓储货架、检测中心、认证机构、锂电池环保设备、回收处理技术等。

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，巩固您的市场地位！

知识科普：

如何才能展会期间脱颖而出？

或许很多人都会对这个问题感兴趣。我们都知道，细节决定成败，参展也是如此。下面几个小窍门，让你赢在细节，胜在参展。

1. 细节助你捕捉买家眼球

引人注目的摊位布置固然重要，但布置也不宜太花俏，参展商应着重展示有特色的产品，让买家能迅速发现参展商的与众不同。这也符合营销上的独特销售主张（USP）理论；其次，参展商若有相关证书，可放在当眼的位置吸引买家注意，例如MPA证书、CE、RoHS或GMC证书等，以的形象映入买家的眼帘，助你大化你的曝光度！

2. 热情友好的态度

微笑是有效的国际语言，一个微笑就表达出你对国际买家的欢迎。微笑更可流露、自信的企业形象，令

经过的买家更容易被你吸引。

3. 的素质是你获得名片和订单的必备条件

作为参展商，在展会前必须要把企业的产品重新回顾一次，能做到温故而知新，当买家询盘材质、报价等问题时可以马上回答买家，更可以主动补充买家可能关心的额外信息，包括热销的市场、认证以及过往成交经验等，增强买家对企业以及产品的信心；即使未能通晓全球200多个国家和地区的主要人文知识，但你应当加强你对目标市场和潜在市场或国家文化的了解。

假如你遇到了这样的情况，作为买家，你会更希望与谁继续洽谈合作？

4. 掌握主动权

当买家忽略了你的摊位，或有时候你的摊位不够吸引眼球，此时需要你主动踏出步，主动“搭讪”欢迎买家进入你的摊位。这种“搭讪”并不是无内容无主题，而是主动向买家介绍产品，言简意赅的一句“Come take a look at our latest and exclusive LED products！”已经足够抓取过路买家的注意。与买家洽谈的过程中，不少参展商觉得仔细聆听买家的需要是重要的，但聆听是为了后续洽谈时更好地提出你的问题。主动捕获买家的信息，了解他的需要，亮出自己的，由你来领导谈话，才是取胜之道。有时候买家或许正在寻找一种适合的产品进口，并没有明确的产品目标，这时候便需要你指引买家，让买家更快地了解到你的产品特点，增进竞争的优势！

5. 邀客入座，给买家以成交的暗示

若买家已经在你的展位前驻足观看或已经被你的热情主动吸引，不妨邀请其进入展位继续深谈。一般来说，“站立”的洽谈状态会给人一种仓促的感觉，不容易达到合作的效果。反之，邀请买家进入展位就坐可以暗示买家其已经有成交的意愿，再用后续的沟通不断推动买家下单，更会让客人感受到被重视，更有利于深入洽谈的进行。

6. 把握黄金时间，留住每一个商机

多数欧洲和南美买家都习惯下午2点后午餐，而中国参展商则是中午午餐。这样双方就存在一个时间差。正当买家兴致勃勃地寻找适合的供应商，而到展位却找不到外贸人员询问产品时，必会错失一部分商机。因此作为参展商，可以适当错开外贸人员的用餐时间，确保在买家人流多的高峰期有足够的外贸人员接待客户。同时每一位买家，都是一个潜在的商机，确保接待到位不流失任何一个商机。当你的展位聚集了较多买家，尽量保证照顾到每一位买家。倘若人手不够，可以先给后来的客人道歉，泡杯茶或咖啡让他们稍作休息。留住每一位进入展位的买家。

7. 磨刀不误砍柴工，做好物资准备是王道

确保有足够的商业名片、产品介绍册子分发给当天的买家。可以根据当天展会客流，准备大约300张名片以及产品目录（具体数目根据企业情况而定）。假如贵司有使用某些在线展厅或者社交网站，更可以使用手机或者Ipad等设备展示给参展买家。

8. 知己知彼，百战百胜

在展馆人流相对较少的时段，不妨到其他展位了解一下贵司所在行业其他参展商的产品、营销策略以及展位布置等，除了可找到一些可以帮助自己优化参展策略的想法外，更可以以买家身份体验逛展过程，体验买家是如何在场馆内通过扫描展位和产品找到适合自己的供应商，以货比三家的心态重新衡量企业的参展竞争力，争取不断优化不断进步。

9. 后续工作作为你的参展成效保驾护航

当展会结束后，买家通常带着许多厂家的目录和名片进行重新筛选，此时需要我们更主动地把企业明星产品以邮件方式重新发送给厂家。如果你在展会上曾经与某些买家合照，不妨将合照放在邮件上更好地唤起买家对贵司的印象。同时若在展会上已经获取到买家的skype, Line, Whatsapp或GMC Like账号等，可通过这种移动端更便捷的方式联系买家，助你在展后更快地与买家取得联系！