

欢迎来到北京卡车展、2024北京卡车展会

产品名称	欢迎来到北京卡车展、2024北京卡车展会
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北京国际商用车及零部件展览会

2024 Beijing International Commercial Vehicle and Component Expo

时间：2024年8月01-03日

地点：北京·中国国际展览中心(顺义馆)

参展联络：徐妍（手机号看联系栏）

组织单位

广州一流展览服务有限公司

展会介绍

商用车产业具有产值大、产业链长、关联度高、技术要求高、就业面广、消费拉动大等特点。在过去几十年的发展过程中，我国商用车行业取得了举世瞩目的成就，商用车行业已经在国民经济发展、国防建设、城市化建设扮演着越来越重要的地位和作用。近年来，世界经济整体温和增长，全球商用车产销量基本保持长线增长态势。受益于“十三五”规划以来基建投资需求、存量商用车更新需求以及新能源物流车和客车的政策支持等多重因素影响，我国商用车产销量连续大幅增长。随着后疫情时代经济回暖、贸易重回增长、电商繁荣、物流业快速发展、市政环卫用车刚性需求、基建投资加大、新型城镇化建设加速、中西部及一带一路高质量发展等多种利好原因，商用车行业市场需求将进一步提升，市场前景非常广阔，巨大的市场规模为我国商用车行业的发展提供了重要基础。

随着各国对环境问题越来越重视，绿色汽车和节能减排已经成为汽车行业发展趋势，新能源已成为全球汽车产业转型发展的主要方向，发展新能源汽车是我国从汽车大国迈向汽车强国的必由之路，也是应对气候变化、推动绿色发展的战略举措。中国人的汽车强国梦，将从商用车行业崛起！截止到2023年12月底，我国商用车保有量已突破4500万辆，在国内商用车市场，自主品牌已多年占据90%以上的市场份额，

我国商用车年产销规模超过400万辆，商用车产业正处在从高速增长向高质量发展转变的重要阶段。伴随我国“双碳”目标的推动和商用车“电动化、智能化、网联化、无人驾驶”趋势的加速，以绿色、低碳、智能技术为核心的新一代新能源商用车正蓄势而来。不管是在物流、客运、市政、建筑、基建、救援、金融还是维修服务等行业，发展新能源商用车都将随趋势迎来大好机遇。

为全面探索我国商用车及零部件产业新体系，推动我国商用车及零部件行业蓬勃发展，促进商用车及零部件行业新产品、新技术、新材料、新工艺及新装备的推广应用与经贸交流，2024北京国际商用车及零部件展览会将于2024年8月01-03日在北京·中国国际展览中心隆重举行。展会隶属于第十三届北京国际汽车制造业博览会专题展之一，专注于整合商用车及零部件行业创新产品、技术、解决方案及商业合作模式的发掘，为商用车及零部件行业企业品牌推广、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行业品牌盛会，展会遵循市场发展趋势，给国内外商用车及零部件行业企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技术的窗口作用，为全球商用车及零部件行业提供更多的合作机会，有力推动中国商用车及零部件行业产品全面进入全球采购体系，与商用车及零部件产业协调合作、互利共赢、共同发展进步。

展品范围

卡车：重卡、中卡、轻卡、微卡、货车、皮卡车、牵引车、全挂车、半挂车等。

专用车辆及特种车辆：冷藏运输车、罐体运输车、厢式货车、集装箱运输车、矿用载重车、工程专用车、起重举升类车、搅拌车、高空作业车、自卸车、特种结构车、仓栅车、应急救援车、市政专用车、城市环卫车辆、清障车、军警专用运输车辆、消防车、解款车及防弹车、救护车、医疗、邮政、机场、航天、电车、校车、客车、旅游车等专用车。

新能源商用车：纯电动客车/公交车、纯电动物流车、纯电动环卫车、纯电动卡车/货车、工程用车、旅游观光车、智能驾驶客车、无人驾驶汽车、旅游客车、公路客运客车、校车、房车、小型电动客车、氢能商用车、天然气商用车等。

新能源商用车零部件及相关配套设施：驱动系统、动力电池、动力电池与管理系统，整车总线与控制系统，电机与电控系统，连接系统，电线电缆，充电装置，储能装置等，能源管理系统，充电桩、充/换电站，氢燃料电池、加氢站，天然气装置、天然气加气站，电力电容器、飞轮、逆变器、电热泵、电动助力转向、电动空调、功率模块等相关材料、工艺、技术，相关检测、监控、试验、安全防护装备，维修、制造设备和工具等。

改装车辆：改装车、房车/休闲车、越野车、沙滩车、教练车等。

环卫车：扫路车、洒水车、除雪车、吸污车、洗扫车、抑尘车、垃圾压缩转运车、渣土车、餐厨车、多功能高压清洗车、吸粪车、保洁车、清障车、吸尘车、扫地机、清洗机、扫地车、绿化消防两用车、环卫绿化两用车、多功能垃圾车等；

电动环卫车：电动清运环卫车、电动清洁环卫车、电动清扫环卫车、电动冲洗环卫车、电动保洁车、电动清洁车等。

应急指挥车辆：应急移动通信指挥车、通信车、卫星通讯车、消防应急通信指挥车、民防应急通信指挥车、多功能远程会诊车、指挥方舱、机动指挥控制系统等；

应急后勤保障车辆：各类生活车、炊事车、主食加工车、淋浴车、宿营车、被服洗涤车、供水供电车、物资应急保障车、生活保障方舱、车载应急后勤保障系统等；

消防车辆：灭火消防车、森林消防车、小型消防车、泡沫消防车、水罐消防车、云梯消防车、登高消防车、曲臂登高水罐消防车等；

医疗救护车辆：各类医疗救护车、急救车、越野急救车、门诊车、手术车、卫生防疫车、洗消车、消毒灭菌车、X线车、移动医院、方舱医院等；

道路救援及维修检测车辆：道路清障车、清障车、公交救援车、高速救援车、隧道救援车、随车起重运输车；通用巡修车、应急维修车、多功能维修车、装备保养车、桥梁检测车等；

特种运输车辆：油罐车、汽罐车、液罐车、冷藏车等；

特种救援车辆：全地形突击救援车、水陆两栖抢险救援车、多功能抢险救援车、战地救援车、除雪车、清障车、应急电源车、应急排水车、化学事故救援车、(ABC)核生化事故侦检车、油污事故救援车、防爆车、水灾救援车、常规抢险救援车、地震救援车、地铁救援车、地铁救护车、火场通讯指挥车、气压泡沫灭火车辆、煤气施工抢险车等；

校车系列：校车、电动校车及校车配件及安全救援用品等。

零部件：发动机、底盘、变速箱、轮胎及轮毂、车身、车桥、车厢、驱动和制动系统、传动装置、ABS及安全装置、控制系统、车载GPS系统、液压件、标准件、齿轮轴承、空调、内饰、轮滑剂、新材料等相关产品，以及专用汽车上装零部件及系统、再制造零部件等。

轮胎：商用车轮胎、轮毂轮辋、轮胎维修、二手轮胎、轮胎管理系统、轮胎销售及存储装备等。

电子及系统：商用车电机电器、车辆照明、电子系统、舒适性电子产品等。

用品及改装：商用车装饰装潢、随车用品、订制改装、内外饰改装、通讯娱乐、特种车辆装配及改装、卡车、小型商用车拖车及其配件用品等。

可替代能源及数字化运行方案：商用车电动机械性及可替代能源推进系统、网联汽车及车辆安全、出行服务、新型维修站技术、集群经济支持等。

经销商及维修站管理：商用车维修站/汽车经销商/加油站设计及建造、经销商管理系统、维修站管理、职业培训及高阶培训、维修站及汽车经销商营销、互联网交易平台及实体汽车交易市场、汽车贸易及行业集群推广等。

维修检测：商用车维修站设备及工具、车身修补、喷漆与防腐保护、拖车设备/车辆维护及修理、废物处理及循环利用、车间安全及优化、维修站及分销点设备与管理、润滑油及润滑剂、维护检测系统、工具及修理器材、改装技术和设备等。

汽车清洗、保养及翻新：车辆清洗、车辆养护、车辆翻新、加油站设备等。

观众来源

商用车制造商、汽车工业设备制造商、汽车零部件用品制造商；进出口贸易商、代理商、经销商；改装厂、改装行、改装店；汽车保养及美容中心、汽车检测维修中心、汽车修理厂；商用车领域专家、学者、投资公司及国内外有志于商用车投资创业人士、汽车服务行业、商用车运营商、移动互联、商务机构；基础设施建设、建筑工程、物流运输、机场港口，消防、邮电、医疗、客运、个体经营、石油化工、市政环卫及园林绿化、大型商场、大型停车场；汽车交通运输部门、政府主管部门、科研单位、行业协会、媒体等。

欢迎业界同仁踊跃报名参展BIAME

2024，现正接受申请，请速来电联系，索取参展申请表及展位平面图，巩固您的市场地位！

展览期间注意事项

1.严格按展览规定的时间参展和撤展，不迟到、不早退。进入展场时需配佩带好胸卡，作为贸易展，无胸卡一律不得入内，因而请妥善保管，谨防丢失，万一遗失请速与主办单位联系。

2.布展时，先要检查楣板上公司名称拼写有无错误，然后注意检查展位上的基本配置是否齐全、完好，如提前租用了额外物品，还应注意额外物品是否配备齐全。展板上不得使用不可清除的胶带、胶条或留有印记的胶水，更不得使用钉子等破坏展板，否则将会到经济惩罚。对于保放展品的箱子等容器不要摆放在展台上，更不要随意丢弃，应请主办单位指定地点存放处置，以便展品的回运。

3.由于展馆内人员流动性强，参展人员应增强防盗意识，贵重物品、书包等不要离开视线，更不要把包、钱等放在展台上，对于重要的展品，每展展览结束后带回酒店，不要留在展场内。

4.在开展的三天，每个参展企业都将获得一本免费的展会会刊，该会刊上标有参展企业的基本信息，是参展企业了解同行情况、展会情况的很好的指南，可向现场的观众登记处索取。

5.参展人员：

仪表：展会期间需着正装，鞋应注意擦干净。

仪容：由于参展人员需要派发资料、指点产品，因而指甲应修剪干净。

姿态：应保持精力充沛，不要歪扭的到处坐，尽量不要在展台内吃东西、看报纸、杂志、打瞌睡，不得在展场内吸烟，卖样品。

态度：平易近人，不卑不亢，不要蓄意贬低竞争对手，对每一个走进展位的人都应同样地尊重。

6. 善于收集信息

为了在展台内达到大的宣传效果，尽可能多的与观众接触并交流信息，企业需要使观从在展台内逗留尽可能长的时间，这样可使自己的销售人员获得更多的高质量线索和市场信息，而此时的销售人员和顾客都在展览会中收集特定的信息，展览又是一个繁忙复杂的环境，需要有特殊的方法以确保信息的相互获取。

7. 善于总结参展经验

如条件允许，参展人员在每天的展会结束后应讨论一下的工作成绩，评价工作的进程，哪些地方做的得体，哪些地方仍需改进，根据需要适当调整贸易计划和安排。

8. 同行之间善于沟通

当展台上暂时没有客户光临时，多名参展人员在场的情况下，可以抽出一个在展场内到处走动一下，以利于了解行情，了解竞争者情况，且增加遇上新客户的可能情，但必须注意，始终保持有人看守展位

9. 撤展

撤展时应严格遵守撤展时间，不得提早，因为此时很可能会有一个重要的客户光临您的展位，企业可能会因此而失去一笔大的订单：同时，空荡的展位也会影响企业形象。

撤展时应注意清除展板上的胶带、宣传画等，以免因未能将展板恢复原档，而遭受不必要的经济惩罚，

且在国外在这方面的罚金相当高。