

# 2023海南国际建筑五金展/五金博览会、欢迎来到海南五金展会

产品名称	2023海南国际建筑五金展/五金博览会、欢迎来到海南五金展会
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

HGCE 2023海南建博会

2023海南国际建筑五金工具及施工机具展览会

时间：2023年10月20-22日

地点：海南国际会展中心

参展联络：徐妍（手机号看联系栏）

主办及组织单位

中国建筑节能协会被动式超低能耗建筑分会

中国建筑节能协会绿色社区委员会

海南省建筑装饰协会

海南省建筑节能协会

亚太瑞斯会展集团

广州一流展览服务有限公司

### 展会介绍

海南!是习总书记亲自谋划、亲自部署、亲自推动的改革开放重大举措，着眼国内国际两个大局，深入研究、统筹考虑、科学谋划作出的战略决策。2020年6月1日印发了《海南自由贸易港建设总体方案》，标志

着这一重大战略进入全面实施阶段。在海南建设自由贸易港，为推动中国特色社会主义创新发展的一个重大战略决策。《海南自由贸易港建设总体方案》赋予海南改革开放新的重大责任和使命，将海南打造成为我国新时代对外开放的鲜明旗帜和重要开放门户。2020年11月4日，习总书记在进博会开幕式的主旨演讲中重点提到海南自贸港，特别是关于海南自由贸易港建设总体方案发布实施、海南自由贸易港建设顺利开局、中国将有效发挥自由贸易港作用等重要指示。2021年6月10日《中华人民共和国海南自由贸易港法》通过与设施，充分体现了以习总书记为核心对海南工作的高度重视和深切关怀。为自贸港建设更加顺利进行，海南省出台了市场准入承诺即入制、非禁即入、先建后验、税收优惠、开放航权等一系列惠企政策。

经过多年发展，我国建筑五金工具及施工机具行业已形成一定规模的产业体系。同时，受益于多年来房地产市场蓬勃兴盛，建筑五金工具及施工机具产销量持续稳定攀升，得以长足进步发展。随着我国城镇化进程不断深入，建筑五金工具及施工机具市场需求有望得以持续释放，未来前景可期。为了海南特区建设的全面发展，满足特区建设的市场所需，加快创建海南对外开放的招商环境，全面建设海南自贸港，推动国内外建筑五金工具及施工机具企业的新产品、新技术、新设备的推广应用，促进行业繁荣发展。2023海南国际建筑五金工具及施工机具展览会将于2023年10月20-22日在海南国际会展中心隆重举办，展会隶属于海南自贸港建设博览会专题展之一，本次展会特色为环保型新材料、新技术、新设备，为谱写美丽中国海南篇章打下坚实基础。致力于推动卫生、环保及绿色建筑的发展，也给国内外建筑五金工具及施工机具行业创造了提升品牌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，共拓建筑五金工具及施工机具大市场，让我们携手同行，共创商机！

## 展出范围

工具五金，五金机械设备，焊接切割设备，建筑五金，施工设备，施工工具，测量仪器仪表等。

欢迎业界同仁踊跃报名参展HGCE

2023海南建博会，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！

参展技巧：如何取得佳的参展效果？

“成功的参展商懂得如何取得佳的参展效果。他们的参展方案是公司整体市场推广方案的一部分。他们专门为参展制定书面计划，利用参加展会的机会获得采购订单，推广公司形象并开发市场”。制定明确的目标是使参展获得圆满成功的首要任务之一。为了从参加系列展览会的投资中获得大的收益，明确参展目的及目标是至关重要的。参加展会的目标可包括以下方面：获得订单；了解本行业内的竞争状况及发展趋势；增进与现有客户的良好合作关系；激发买家对您的新产品的兴趣；提升您公司在本行业内的声誉；培养与媒体的良好关系。为确保参展取得圆满成功，您只有让所有相关的买家都意识到，您的产品能提供满足他们采购需求的解决方案，才能吸引他们参观您的展位。当潜在客户经过您展位时，您只有很短的时间来引起他们的注意。在这有限的时间内，您必须迅速地做到：

- 1、使他驻足，停在您的展位；
- 2、使他对您的产品产生兴趣；
- 3、使他对您的公司及团队成员产生信心；
- 4、使他深信应该选择您，而不是您的竞争对手；
- 5、在展会期间或展会结束后，立即跟进，就他所感兴趣的产品继续联系。

参展之前：确定销售及推广目标

参加展览会，您可获得一个有效的途径来开发新客户，巩固与现有客户的合作关系，了解行业的竞争态势，寻找供应商，建立商业网络，以及获得曝光从而提高度。简而言之，您在展会短短几天内所能获得的成果，是您不去参展需要几个星期或几个月才能得到的。同时，参展甚至还可以为您节省成本。美国会展业研究中心研究显示，从展览会上获得的销售线索与销售队伍日常获得的销售线索相比，前者成功签约所耗费的成本比后者少62%。

但是，为达成以上所有目标，周详的计划是必不可少的。这意味着，您需要制定明确的目标，使您的参展卓有成效，同时增加曝光以提高度。这些都必须在您参加展会之前完成。美国会展业研究表明，现在的买家在选择展览会时非常慎重。他们希望从所参观的展览会上获得尽可能多的成果，不论是结识新供应商还是下订单。请确定您在所有参展成员都能非常快的识别出这些热门的潜在客户，的为他们提供所需的一切信息，从而给他们留下好的印象，获得他们的信任和订单。