

# 2024上海工博会-数控机床与金属加工展区介绍

|      |                         |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 2024上海工博会-数控机床与金属加工展区介绍 |
| 公司名称 | 展会咨询                    |
| 价格   | .00/件                   |
| 规格参数 |                         |
| 公司地址 | 上海市奉贤区海坤路1号1幢           |
| 联系电话 | 13761483430 13761483430 |

## 产品详情

2024年第二十四届中国国际工业博览会

数控机床与金属加工展区

中国国际工业博览会

时间：2024年9月24-28日（五天）

中国国际工业博览会（简称“中国工博会”）自1999年创办以来，历经多年的发展创新，通过专业化、市场化、国际化、品牌化运作，已发展成为通过国际展览联盟UFI认证、中国装备制造业具影响力的国际工业品牌展，是中国工业领域面向世界的一个重要窗口和经贸交流合作平台，是经国务院批准唯一具有评奖功能的大型工业博览会（Directindustry Exhibition）。

举办单位

中国国际工业博览会是由工业和信息化部、国家发展和改革委员会、商务部、科学技术部、中国科学院、中国工程院、中国国际贸易促进委员会、联合国工业发展组织和上海市人民政府共同主办、中国机械工业联合会协办、东浩兰生（集团）有限公司承办的以装备制造业为展示交易主体的国际工业展。

第二十四届中国国际工业博览会将于2024年9月24-28日在国家会展中心（上海）举行，设9大专业展，展会面积30万平方米，超过2800家展商参展，预计逾18万中外专业观众参观。

相关产业链

工博会机床展（MWCS）

同时同地举办的还有工业自动化展(IAS)、

机器人展 (RS)、

环保技术与设备展 (EPTES)、

电力电工展 (ES)、

信息与通讯技术应用展 (ICTS)、

新材料产业展(NMIS)、

新能源汽车 (NEAS)、

科技创新展 (STIS) 等九大专业展。

## 展区介绍

作为中国乃至亚太地区具规模和影响力的国际工业盛会之一，中国工博会 (CIIF)。2024中国工博会预计展览面积 30 万<sup>2</sup>，参展商超过 2800 家，专业观众超过 18 万人次。数控机床与金属加工展 (MWCS)，是中国工博会的核心专业展之一，预计展览面积 8 万<sup>2</sup>，展商超过 600 家，将按照展品门类分为“三大展区”：

激光加工 & 钣金冲压技术展区

金属切削 & 增材制造技术展区

机床配套功能部件及周边产品展区

专业观众群涵盖汽车、模具、工业零部件、机器人、自动化、电子/信息通讯、金属制品、轨道交通、航空航天、造船、医疗器械、包装机械、电梯、家电、管道、电力设施、国防军工等用户行业。

展会同期将举办“中国钣金智能制造峰会”、“中国智能 2025 国际合作论坛”、“中国机器人高峰论坛”及“中国金属切削高层论坛”等多场峰会和技术交流活动。

上届展商 (部分)

### 【机床展区-部分展商】

希格盟德, Gasparini, SAHINLER, 铭镭, 迅镭, 美日, 奥森迪科, 卡门哈斯, 嘉强, 普雷茨特, 武正, 偲丹, 三克, 玉皇, 大族, 创鑫, 恒力, 现代, 汉达, 百克, 金强, 福祿中国, 锐创, 武正, 迈德杰, 金耐, 鼎鑫, 卡门哈斯, 联品, 首坤, 睿岑, 凌美, 华族, 雷沃重工, 太仓联洲, 天弘, 威达, 威库司锯业, 大地水刀, 捷银, 欧邦电机, 金方圆, 伊岛, 荷兰砂霸, 扬力集团, 高谱, 锯力煌, 威达, 秦川, 威库司, 奔腾楚天, 德商罗芬, 凯峰, 三菱, 中科天工, 普睿玛, 建林, 亚威, 鸿元轴承, 五同, 嘉意, 领创, 融科, 大族粤铭, 利玛, 锐捷机械, 赫美斯, 扬力, 埃尔格, 金耐, 利霞, BLM GROUP, 斯伯克, 博野, 优特组合, 恩耐激光, 利意路, 施努兹,

参展范围

展品范围：

】金属加工中心、铣床、普通车床与自动化车床、钻床、镗床、锯床及金属切削机床、制齿加工机床、组合机床及组合部件、加工中心机并联机床、钻削和攻丝机床、制造单元/系统及自动化设备、工具加工磨床、研磨、抛光机超精加工机床。

】金属薄板切割机床和加工中心、板料、薄板、型材剪床、管料旋压机、板材折弯棒料、管材折弯成型机、矫直机、线材成型机、冲压、冲压机、步冲轮廓机、各种压力机、

】点火花成型加工设备、点火花线切割设备、电化学加工设备、火焰切割设备、等离子体切割设备、水喷射切割设备、快速原型制造设备、打标及刻模机、表面处理及涂敷设备、真空成型机

】数控系统、数显装置和机床电器

】机床零部件及辅助设备

】磨料磨具、刀具、工夹具及相关产品

】检验和测量设备

联系

通过展会提高了拜访和洽谈效率，节约成本、时间

一个企业在某个地区或国家的客户可能很多，而且肯定比较分散，单独拜访不仅费用高，而且效率低。通过展会，可以将所有的经销商或客户集中起来，逐一洽谈，提高了拜访和洽谈效率。根据调查显示，利用展会接触客户的平均成本仅为其他方式接触客户成本的百分之40%更低，以拜访公司的所有客户成本为例，约见所有客户于展会现场面谈的参展费用成本仅是拜访所有客户中相关费用的10-30%。

同时，在展出的时间里，参展商接触到的潜在客户比销售人员三个月里能接触到的人数要多。面对面地会见潜在客户是快速建立客户关系的手段。

工作量少、质量高、签单率高

在展销会上接触到合格客户后，后继工作量较少。展览调查公司的调查显示，展会上接触到一个合格客户后，平均只需要给对方打0.8个电话就可以做成买卖。相比之下，平时的典型业务销售方式却需要3.7个电话才能完成。根据麦克格罗希尔调查基金另一项研究，客户因参观展销会而向展商下的所有订单中，54%的单子不需要个人再跟进拜访。

巩固老客户，结识大量潜在客户，发展新客户

通过展会邀约老客户，意向客户于展会现场，展现新产品，巩固老客户，同时让意向客户更直观了解产品，快速达成合作。展览调查公司的研究显示，以一家展商摊位上的平均访问量为基数，只有12%的人在展前12个月内接到该公司销售人员的电话；88%为新的潜在客户，而且展销会还为参展带来高层次的访问者。对于参展公司的产品和服务来说，展会上49%的访问者正计划购买那些产品和服务。

绝对的竞争力的优势

展览会为同行的竞争对手展示自身提供了机会。通过训练有素的展台职员，积极的展前和展中的促销，引人入胜的展台设计以及严谨的展台跟进，参展公司的竞争力可以变得光芒四射。而且，展会的参观者还会利用这个机会比较各参展商。并且展览会现场提供了研究竞争形势的机会，这个机会的作用是无法估量的。在这里，有关竞争对手提供的产品、价格以及市场营销战略等方面的信息，参展商通过观察和

倾听就可以了解很多。

相对企业宣传，展会的宣传更加广泛，更加全面

对于企业的各大宣传都是单一的，有限的，但是展览会的宣传更加广泛，更加专业，更加全面。展览会会通过各大自媒体，专业网站，大众网站，大众媒体，专业媒体杂志、电话邀约，传真，协会，政府等全方位进行宣传，塑造展会的品牌以及增加企业曝光率。

更直接开拓进入国际市场

多企业开始做大做强就会慢慢开发国际市场，然而会面临不知如何下手，通过展会可进行市场的了解，更直接与海外观众沟通交流，进而了解当地市场以及发展趋势，快速进入国际市场。同时通过展会，直接与海外采购商面对面浅谈，达成合作，现场交易。就提供了大好的机会。