

对标国际一流 助推高质量发展

中国科技五金城集团创新办展助力永康新腾飞

发生交易额 155.6 亿元 ,同比增长 4.6% ,其中达成意向 143.47 亿元 ,同比增长 4.7% ;现场成交 12.13 亿元 ,同比增长 3.0% 刚落下帷幕的第 23 届中国五金博览会成交量再次刷新历史记录。

最专业、最有序、最整洁。中国科技五金城集团董事长兼总经理夏霆用了三个“最”很好地诠释并总结了这届展会相关办展工作。

当下 ,面对电商崛起、供需失衡等多重冲击 ,转型升级俨然是发展的主旋律。在新形势下 ,各项展会的筹办以及整个市场行业的发展都会面临新的挑战。不过 ,机遇与挑战并存。对中国科技五金城集团而言 ,办好每年本地展会这块“自留地”的同时 ,如何创新 ,如何提升 ,如何对标国际一流展会 ,推动地方经济发展 ,都是一直在积极探索的问题。

引入军民融合元素 进一步丰富展会内容

今年五金博览会的最大亮点 ,是在永康国际会展中心 D 馆首次开设了军民融合展区 ,在这里 ,一方面展示了我市军民融合工作的成果 ,另一方面 ,也为企业“军转民”和“民参军”找到更多机会。

会前 ,中国科技五金城集团便通过中国建筑金属结构协会军民协作服务中心等窗口向全国各地的军民融合企业发出邀请 ,吸引了不少“民参军”企业咨询了解。通过深入的宣传发动 ,这次展会共吸引了 35 家军民融合企业参展 ,除本地 18 家企业外 ,也吸引一批来自杭州、金华等周边地区以及北京、福建等省外优秀军民融合企业。

在开设军民融合展区之余 ,中国科技五金城集团还积极对接国防大学战略教研部、中国建筑金属结构协会军民融合协作中心等权威部门 ,在五金博览会期间举办 2018 军民融合发展论坛永康峰会以及“国际形势与军民融合”报告会。为参展的“参军”企业带来发展新思路 ,同时也增强我市军民融合发展的内生动力。

其中 ,2018 军民融合发展论坛永康峰会邀请了国内军民融合政策制订专家、海军、空军、火箭军、战略支援部队的工程施工和武器装备专家、航天系统军工专家 ,现场系统解读国防工程建设、装备研制的需求和机遇。

来自浙江省军民融合办、浙江省军区、金华市所属永康市及其他县市相关领导、军民融合组织代表、优秀企业代表约 380 人参加本次论坛。

在长达两个小时的“国际形势与军民融合”报告会上 ,国防大学战略教研部教授、博士生导师金一南以《国际变局中的军民融合与中国发展》为题 ,对当前的国际形势、中美贸易、中国发展、军民融合、企业家精神等进行了深度剖析和详细讲解。

此次在专家学者高水平、高层次的帮助和指导下 ,让更多的产品和科研成果为国防建设贡献力量 ,共同开创永康市军民融合产业的美好未来。

中国科技五金城集团副总经理徐东方说 :作为这次五金博览会的一大亮点 ,首次设立军民融合展区以及举办系列的相关活动都取得了较好的成果 ,也为今后丰富办展内容奠定了更为坚实的基础。



通讯员 项红友/文
何春艳 周娉娉/摄

打造优质商交环境 对标国际一流展会

这届五金博览会 ,市政府专门成立由市委副书记、市长朱志杰任主任的博览会组委会 ,全面统筹博览会工作。市委书记金政和朱志杰通过听取汇报和现场检查等方式 ,就如何办好博览会提出明确的要求。市委常委、常务副市长胡积合紧盯筹备全过程 ,积极协调解决各种问题。正是由于领导重视 ,博览会各项筹备工作才得以紧锣密鼓地展开 ,确保展会圆满成功。

上半年门博会的成功举办 ,积累新的管理经验 ,同时也暴露出了管理服务方面的不足。中国科技五金城会展公司经理胡新好说 ,在今年门博会结束后 ,会展公司专门召开了整改任务专题讨论会 ,对照相关问题清单 ,开展了大讨论活动 ,制定整改目标与措施 ,为这届五金博览会的成功举办打好坚实的基础。

▶▶▶ 突出质量招展

受国内外多重因素影响 ,这届五金博览会招展工作面临了一定的困难 ,但由于措施得力 ,不仅超额完成招展任务 ,而且招展质量有了明显的提高。在招展过程中 ,会展公司突出招大引优 ,通过重点走访、邮寄邀请函、电话招展等多种形式 ,招引了一批行业内颇具影响力的企业。

严格审核参展企业的资质 ,通过核对诚信“黑名单”、网上查询、电话调查等多种方式核实企业的真实性 ,力争从源头上杜绝非五金类企业进入 ,确保展馆有限资源满足五金类企业。在展位分配中 ,全部按照“公开、公平、公正”的原则由企业网上自主选择定位。在后续的展位审核、投放、定位过程中 ,层层严格把关 ,杜绝人情展位。

▶▶▶ 完善各项配套

会前 ,会展公司投资对相关设备设施进行整改、优化 ,为地下室空调机房和配电房增设了六组空调 ,对各展馆空调总计 720 片过滤网进行更换 ,重新定制隔离栏 ,单设参展商、采购商通道 ,缩短排队安检时间。

会展公司展览部经理王郑鹏说 :今年 ,我们进一步简化了微信购票流程 ,并增加志愿者数量 ,引导客商通过微信自助购票 ,并将门票设置成三天通用的模式 ,以进一步缩短客商购票排队时间。据数据统计 ,微信购票数量已超过人工购票数量。

为便利参展企业 ,会展公司还在招展中简化申报流程 ,缩短审核时间、提高办事效率 ,首日报名的参展企业 ,最快 4 天通过审核 ,8 天确定展位。从 7 月中旬开始 ,就陆续通知企业安排后续参展事宜。

往年预留装修设计的时间紧张 ,今年定位的时间大大提前 ,也给了我们充裕的时间作准备。7 月 11 日 ,作为首批完成重点企业定位的企业 ,浙江博大实业有限公司展位负责人夏志胜收获了不少的惊喜 ,今年定位结果不仅满足了面积上的需求 ,还选到了一个不错的位置。

▶▶▶ 优化商交环境

行走在五金博览会现场 ,给人最



来自国外的采购团



打造多项贴心服务

直观的感受便是 :人潮涌动却不乏秩序井然。

喧嚣嘈杂的音响设备 ,四处叫卖的小摊贩 ,举牌“游行”在过往 ,这些问题时常被业内所诟病。不过今年的五金博览会 ,这些现象通通不见了 ,取而代之的是一个品质更好、专业性更强的静音展馆。

针对往年部分展位售卖非五金类物品 ,展馆内噪音等问题 ,我们今年采取强力措施 ,重点对馆内音响设施 ,流动摊贩进行规范清理。王郑鹏说 ,会展公司专门邀请律师 ,从法律角度制订管理办法 ,与入馆企业签订承诺书 ,明文告知相关规定 ,并在布展前开展大排查 ,将不符合参展范围的展品、音响设施清理出馆 ,营造了一个良好的商交环境 ,受到了广大参展参会客商的普遍好评。

▶▶▶ 优化服务举措

为了便利参展商和采购商参会 ,今年中国科技五金城集团专门安排开通了两条免费大巴专线。一条是首次开通的永康往返金华、武义的大巴专线 ,从会展中心出发 ,分别返回金华市区和武义城区酒店 ;还有一条是金城市场、金都市场至会展中心的大巴专线 ,便于采购商到市场内采购。

我已连续 10 年参加五金博览会了 ,每年都有新体验 ,服务也越来越好。来自广东的采购商潘晓慧频频点赞五金博览会的贴心服务 ,来之前还担心永康本地的宾馆会饱和甚至是涨价 ,现在有了往返金华 - 永康的大巴 ,就算住得比较远也能逛展会 ,太方便了。

除了专线大巴 ,会展公司特地调度过来了四辆免费摆渡车 ,每天从开馆到闭馆 ,来回行驶在会展中心南北 ,招手即停 ,为往来客商提供最便捷的摆渡服务。在每个展区外围 ,还设有服务台 ,免费提供翻译、物流、医疗、寄存等服务。

▶▶▶ 严布安防保障

开幕式当天 ,市公安局数百名警力组成 8 个保卫组 ,全力维护展会秩序 ,同时为群众提供热心服务。在召开期间 ,设立报警点、群众咨询台以及展馆之间的治安执勤点提供咨询、求助等服务。交警、行政执法等部门按职责分工加强会展中心及周边道路车辆乱停乱放管理 ,对货运车辆进行分流绕行引导 ,确保道路安全、畅通、有序。市安监局和消防大队现场检查指导安全工作。市科技局、市场监督管理局、质监局、公安局、文广新局等单



展会现场人头攒动



全面落实展前工作

位联合在展馆现场设立知识产权投诉中心 ,加强宣传和处置工作。社会志愿者共同参与做好咨询讲解、门票微信导购、人员疏散引导、禁烟劝导等服务工作。

中国科技五金城集团除了制订各个安全保障方案与应急预案外 ,还抽调落实安保人员 262 名 ,全力护航五金盛会。

在组委会各工作组、各成员单位履职尽责、通力协作下 ,整个展会组织安全有序 ,交通秩序畅通 ,且未发生偷盗案件及人员受伤情况。

厚积薄发创新发展 开启高质量发展新航程

五金博览会是伴随着五金产业和中国科技五金城的迅速发展而成长起来的 ,从 1996 年至今 ,已走到第 23 个年头。博览会的壮大为企业提供了一个展示的平台 ,每家身处其中的企业都赢得了发展机遇 ,同时也丰富了永康产业集群 ,完善了行业产业链 ,给永康经济插上了腾飞的翅膀。

特别值得一提的是 ,永康的重点展会在中国科技五金城集团一次次打磨与推敲之后 ,进一步走向了专业化、国际化的道路。

五金博览会作为本地最大的一场盛会 ,经过 23 年的洗涤和沉淀后 ,有了一定的特色与亮点。但还是要不断地学习、对标国际专业展会 ,从内部着手改变 ,在这过程中进一步提升自己。徐东方说。

提升办展质量是一方面 ,中国科技五金城集团还在积极探索会展行业发展新模式。今年以来 ,会展公司“内提外拓” ,以前展会上暴露出来的问题为基础 ,强整改促提升 ,积极探寻新模式。创新办好五金博览会、文体用品博览会等重点展会的同时 ,在引进外地、国(境)外参展企业上争取有新的突破。加强办展团队的执行力建设 ,大胆尝试到外地办展 ,同时积极引进举办各类专业展会和商业会议活动 ,让更多的全国知名品牌展会走进会展中心 ,让更多的永康五金畅销国内外。

今年在创新办好重点展会的同时 ,依旧要坚持“走出去、引进来”。夏霆说 ,如今的市场和会展在本地发展逐渐趋于饱和 ,要带着商户一起“走出去” ,到市场资源丰富的地方寻找商机、到“水草丰盛”的地方抢占市场 ,实现由“农耕”到“游牧”的转变。