

“如果在一个城市开一次国际会议,就好比有一架飞机在城市上空撒钱。”一位世界展览业巨头如此评说会展经济的重要性。

有关数字显示,2010年,山东省会展业直接收入35.63亿元,拉动相关产业收入320亿元。随着经济社会的快速发展,会展业作为新世纪的“朝阳产业”,以一种强势的姿态进入了城市商业生活。

今年9月6日,全国数以万计市场经营者的目光将再次投向临沂,第二届中国(临沂)市场贸易博览会将吸引来450余家国外采购商、10万多中外客商云集临沂,共谋发展。

办好临博会 共创文明城

永华展览
CHINA-UK EXHIBITION
1992-2011

临博会组委会

首届临博会资料照片。

第二届临博会开幕在即,市区多处路段打出宣传牌。
记者 徐升 摄

解读临博会财富密码

临博会的背后是遍布临沂商城的5万多家商户和90余处批发市场,这些丰厚的市场资源也是中国市场贸易博览会得以落户临沂的重要原因。“可以说,市场贸易博览会在临沂举办是意料之中的事。”临沂商城管理委员会有关负责人说,意料之中的临博会带来了意料之外的收获。

临商道

从“卖全国”到“卖世界”

山东教育用品采购基地的商户朱崇华,经营画材、文具等文体用品,十几年下来,生意做得红红火火。

去年年底,一批外商从朱崇华的店里采购了10余万元的文体用品。这对于常年做买卖的朱崇华来说算不上大生意。但他却发现了其中的商机。

“国内的市场已经很成熟了,现在不如去赚老外的钱。”外商来采购改变了朱崇华一成不变的经营思路,

他开始重视与外商做生意。

2010年12月份,教育用品采购基地经理化书勇和朱崇华等几个市场商户商议,能不能成立个外贸公司,专门从事出口生意。他们向市场管理部门提出了建议,不久,建议被采纳,外贸公司诞生了。

“外贸公司刚成立不久,一下子就引来了100多名外商。”化书勇说,几个月的时间,这些外商在临沂批发市场就采购了200余万美元的

商品,这对于临沂批发市场来说,是开天辟地头一次。

眼看着一个个集装箱满载着商品运离临沂,朱崇华等市场商户心里乐了。

“这都是临博会的功劳。”朱崇华说,临沂批发市场在国内已经是响当当的市场集群,市场影响力和辐射力已经跃居全国前列,可是在国外,临沂批发市场的名气不大,而要在世界上打响知名度,临博会无疑是个很好的平台。

记者了解到,首届临博会邀请了225家境外企业参展,即将于今年9月6日至9日举行的第二届临博会,邀请的国外采购商达到了450余名。

“外商看准了临沂的市场,来采购是意料之中的事情。”化书勇说,临博会让外商看到了物美价廉、品种丰富的商品,也看到了实力雄厚的市场集群。他正在建议市场管理部门给外商采购提供更好的条件,让外商采

购更加便利。

化书勇说,今年,外商采购额将突破500万美元,而且这个数字在不久的将来将会成倍增长,这些钱最终都流入了临沂市场商户的腰包。

“外商来采购商品,也把临沂批发市场的名字带到了国外,这样就会有更多的国外采购商来临沂。”化书勇说,借助临博会,临沂批发市场正在实现“卖全国”到“卖世界”的跨越。

小商品大买卖,老牌市场开“新花”

临沂小商品城是处老牌市场,如何让这个老牌市场开“新花”?包括市场商户、市场经理在内的很多人都思考过这个问题。临博会的举办给出了答案。

离第二届临博会开幕还有十几天,很多市场商户都在忙着订展位、邀请客户,想着在临博会上展销点什么,收获点什么。

临沂小商品城商户王学进做化妆品生意。“下次有客户来,我就可以告诉

他,我们这里有个临博会。”他说,临沂有了自己的博览会,方便了市场商户,也成就了市场。

首届临博会让王学进打响了自己的知名度,他的客户增加了两成多,即将在第二届临博会期间举行的订货会还有大笔的买卖在等着他。

像王学进这样的商户,在临沂小商品城有300多个。“市场商户赚钱,市场就赚钱,市场商户有影响力,

市场就有竞争力。”临沂小商品城经理赵建军说,临博会让市场商户赚了钱,整个市场也就更加活跃。据统计,如今临沂小商品城每天的客流量接近2万人,而去去年年初的时候这个数字是1万。

“去年,临沂小商品城实现市场交易额40亿元。这是全体市场商户的交易额。”赵建军说,首届临博会之后,临沂小商品销售量增加了20%,许多原来客户

较少的商户都有了自已稳定的市场份额。有第二届临博会的利好预期,今年,临沂小商品城交易额有望突破60亿元。

“今年临博会,小商品城将推出170个专项展位,展销市场上的优势商品。”赵建军说,有了首届临博会的示范效应,今年小商品专项展位供不应求,已经预订完毕。

市场有多大,展览会就有多大。记者了解到,今年

没有预订到展位的商户也不必担心,小商品城将把各个普通商铺定位于展览商铺,第二届临博会参展企业和采购商也将到小商品城参观采购。

“临沂小商品城已经具备了与全国知名市场竞争的所有条件。”赵建军说,现在就缺一个窗口,缺一个走向更大市场的平台。而临博会打开了这个窗口,让临沂小商品城看到了更精彩的“风景”。

“金钥匙”打开品牌展会之门

潮汕商人陈伟强在临沂做小电器生意已经有二十几年,他是同临沂商城一起成长起来的商人。

今年的临博会,陈伟强将邀请160多个客户参加订货会,他说,临博会让他涉足的小电器行业市场前景更加广阔,他正在积极邀请同乡来临沂经营。

“中国国际贸易博览会在临沂举办是意料之中的事,我们需要这个临博会,也有条件办好临博会。”临沂商城管理委员会有关负责人说。

“自2000年9月,中国首届农村适用型工业品博览会在这里举办,临沂商城的会展业便开始起步。”一

位商城人士说,中国再生资源博览会,中国人造板国际贸易洽谈会、中国(临沂)太阳能展览会等一系列“国字号”大中型展会先后举办,拉动了消费,开拓了市场,促进了流通。会展搭起的平台,让更多的资源汇集临沂,会展促成的合作,让商贸物流更加顺畅。

临沂商城相关负责人说,一个行业展会需要一个成熟的行业支持,同样,一个成熟的市场贸易体系才能成就一个市场贸易博览会。经过多年的孕育,临沂已经具备了举办全行业展会的条件。

记者了解到,按照规划,临沂商城将打造包括临

博会在内的三到四个品牌展会,形成多门类、强辐射的会展业格局,力争2011年会展业增加值提高20个百分点。

第二届临博会开幕在即,临沂的会展经济已经迈出了重要的一步,临博会成为临沂打开会展经济这个大门的一把“金钥匙”。

临商美名 传四方

临博会打开了临沂商城通往世界的“窗口”,国外经销商纷至沓来。记者了解到,截至目前,450余家国外采购商已确定参加第二届临博会,临沂的会展业迎来了新的发展机遇。

中国市场学会批发市场发展委员会副理事长、研究员齐东说,会展业是个综合产业,临沂有现代物流的强力支撑,也有地产品加工基地做后盾,会展树立的品牌,将让临商的美名传播四方。

齐东说,临博会将成为临沂会展业的一个品牌。在临博会的背后是遍布临沂商城的5万多个商户和90余处批发市场,临沂商城已经拥有了一大批土生土长的品牌参展商,这些丰厚的市场资源是办好临博会的重要保障。

齐东认为,更强的专业性、更高层次的国际化 and 更具竞争实力的营销沟通服务,以及品牌诚信度与公平交易是对临沂商城提出的新要求,通过会展活动可以促成临沂商城的品牌资产不断增值。

“临沂商城品牌增值,临沂批发市场的知名度就得到提升。”齐东说,临博会带给临沂的不仅仅是财富,也将会注入到这个商贸城市的灵魂,成为临沂商贸血脉的一个重要分支。包括临博会在内的一批展会,将吸引更多的外来客商来临沂采购,在临沂经营,让临沂的商贸气息更加厚重。