

1200余名采购商首日来淘宝

他们不仅收获颇丰,很多人还在展会上结交了行业内的好朋友

本报威海9月22日讯(记者 李彦慧) 22日是第四届威海国际渔具博览会开幕首日,威海国际展览中心迎来了世界各地的渔具客商。一共有来自45个国家(地区)的渔具采购商现场“淘宝”,展会第一天就迎来1200余名采购商。

“这太奇妙了!”在展览中心A馆,一名外商对展示的钓鱼模拟测试器展现出浓厚的兴趣。这款模拟器模拟了钓鱼的真实环

境,使用者操作鱼竿和观察屏幕,可以感受到真实的钓鱼体验,并可以用于渔具企业测试渔具的质量。在展会现场,前来体验的人络绎不绝,当天就预定处五台机器。

展馆内人山人海,展馆广场上也挤满了人,记者走几步就能见到拖着行李箱直奔开幕式的外国采购商。“为了能在展会当天看到最全的展品,我直接就打车到了展馆。”来自波

兰的采购商托马斯告诉记者,威海举办的每届展会他都参加过,结识了很多合作伙伴。“在这里,我可以找到任何我想要的渔具。”

采购商们不仅收获颇丰,很多人在展会上结交了行业内的好朋友。在展馆入口,青岛的渔具商王平国见到法国的老朋友阿尔瓦,非常高兴地来了个拥抱。他告诉记者,这是他来参加威海的第一届渔博

会时认识的合作方,目前已建立了长期的合作关系,彼此在每次展会都会互相交流。“他给我带来更多的国外市场信息,我给他提供最适合的产品。”

在展会首日,有253家国内采购商现场注册,有约300家预注册的国内采购商到场;现场注册的国外采购商达100余人,而预注册的采购商已达341人,预计23日将迎来客流高峰。



渔具展会上,外国会展商在给采购方讲解模拟钓鱼系统的操作运用方法。 本报记者 王震 摄

●会展花絮

开幕首日现场太火爆

渔博会展馆外加了40个展位

本报威海9月22日讯(记者 李彦慧) 第四届威海国际渔具博览会开幕首日,人流火爆。22日上午,记者在展会现场看到,不仅国际展览中心的展馆展位都宾客满座,展馆外部也加设了两排展位。

“我们上次定晚了,在展馆内没定着好位置,就在外面加设了一个展位。希望多接触些新客户。”威海一诺钓线公司的工作人员告诉记者,没想到展会预定这么火爆,他们这次也早定了下届的展位,就

等摇号了。

记者了解到,因为参展火爆,此届展会在室外另加设了40个展位。而在此届展会开幕当天,已有359家渔具企业想要预定下届展会的展会,“其中38家是因为没有预定着此届展会的位

置。”

组委会工作人员告诉记者,为了让展位的预定和安排工作更加公平、公开、公正,组委会采用摇号抽取展位的形式,分四种申请面积安排选号,以预定展位的顺序抽选展位位置。

●客商感言

参展商边做贸易边探市场,他们认为:

“展会上的信息更直接准确”

本报威海9月22日讯(记者 李彦慧) 22日开幕的第四届威海国际渔具博览会上,423家国内外参展商携各种产品惊艳亮相。水下机器人、变色钓竿、闪光鱼漂……种类多样的产品吸引国内外参展商驻足洽谈。

在国际展览中心B馆正门,来自湖北弘业永润渔具公司的展位非常热闹,特装展位的大屏幕吸引了众多客商。公司市场部经理和明告诉记者,公司曾多次参加威海渔博会,每次都收获很大。“公

司品牌已经形成影响,目前市场主要面向国内,每年这个季节,公司都会借助这个展会和国内新老客户面对面交流,推介新产品,对市场和合作交换意见。”

和明认为,渔博会不仅是客户之间贸易的平台,更是观察市场的最佳渠道。公司对此届展会的另一个期望是了解国外客商的需求和国外市场对公司产品的评判,借此开拓国外市场。

不少参展商表达了

和和明同样的想法。因为展会云集了国内外的同行和客商,互通信息和市场形势对渔具企业尤为重要。多位受访的参展商声称,展会获得市场信息比较直接和准确,希望能在展会上更好地把握下半年和明年的市场趋势。

“目前国际环境的不景气,让我们一些中小企业有些迷茫,正好想借展会和新老朋友交流交流,了解一些最新的市场信息。”来自安徽的参展商段永杰如是说。

●行业观察

为应对经济不景气带来的行业挑战

威海渔具企业借渔博会谋变

本报记者 李彦慧

国际经济的不景气让整个渔具行业面临一场挑战。在22日开幕的第四届威海国际渔具博览会上,153家威海渔具企业参展,它们表现出了灵活的市场应变能力,正积蓄能量谋求新的发展战略。

问题:国际市场已缩水 应对:不少公司扩内销

“我们在这次展会想要扩大国内市场。”在22日的渔博会上,这样的声音不绝于耳。记者随机采访了十余家本地参展企业,有八成称有加大国内市场开拓力度的计划。

许多受访参展商介绍,今年的国际金融危机比2009年、2010年都更严重,国际市场缩水情况不容忽视。面对

这样的经济环境,扩内销成为渔具企业的一个应变策略。本地不少进出口企业预计将力量偏向国内。

“两条腿走路,两个市场都要兼顾。”来自文登的一家鱼竿企业负责人告诉记者,公司的业务本来是国外市场占六成、国内市场占四成的比例,目前他们已经计划将两个市场的比例对调。

问题:鱼饵材质“禁铅” 应对:新产品频频亮相

22日上午,威海飞世进出口公司的工作人员正和来自美国的外商介绍他们的新材质鱼饵。销售经理顾维维告诉记者,这次展位他们带了500多个品种的产品参展,其中一半是新产品。他介绍,公司主要市场面向欧美、俄罗斯等地,由于欧美地区对鱼饵的材质陆续采取“禁铅”规定,他们公司在近期研发了多种新材质鱼饵以应对市场变化。

“我们开发了木制、ABS、PC、钨合金材料等多个

种类,其中钨合金鱼饵在国内企业中已经走在前列。”他向记者分析,面对越来越严峻的市场形势,创新求变无疑是企业的出路。

威海渔具企业都带了新产品亮相。来自乳山的一家鱼竿生产厂商告诉记者,研发高端、附加值高的新型产品,是应对目前行业环境的良策。“这样的产品更能抵御冲击,也更能吸引新市场。”他介绍,公司正计划在展会上寻求合作伙伴,共同研发高端鱼竿。

问题:经济环境不景气 应对:修炼“内功”做品牌

除了扩内需和打造新产品,更多的本地渔具企业对自主品牌的塑造更为重视。威海海明威吊具有限公司特装展位上明显地标记着“第19届HOBIE世界帆船锦标赛指定钓鱼用品”的宣传语。“公司已经有10余年的渔具生产经验,在国际国内市场已经打出了较好的品牌形象,有了一定的影响力。”公司外贸科主管姜

燕告诉记者,目前大环境不景气,公司更加注重做好做大自主品牌,研发更为适合客户需求的高品质产品,以应对多变的市场。

威海金桥渔具公司经理王玉芝介绍,国际经济环境的低迷对中小型企业打击最大。这就需要中小型企业变强做大,打出品牌来站稳脚跟。

感受黄金激情 蜜月甜蜜无比

黄金时节,一对对甜蜜爱人,登上婚礼的殿堂。接下来的蜜月之旅更是令人陶醉留恋、回味。

一大早,突然接到小张的电话,非常着急,结结巴巴又难以启齿,刚结婚怎么就是不行呢?问一问吃点什么可以快补!秋天渐凉,阳气下降,肾气相应衰退。男人们都应该补一补,对于准备度蜜月的男人来说尤为关键。身体能经得起过度透支吗?赶紧服用黄金肾腺素,它是补肾壮阳的首选补品。国食健字号G20070058。用一次定能满足,连续服用一个月,定能让蜜月甜蜜无比!

【上帝亏欠您的,黄金肾补给您】

黄金肾腺素采用党参、怀牛膝、人参、茯苓等名贵中药精制而成。有很强的补肾壮阳作用。肾气为五脏六腑诸气之母,血气方刚、气血不足,当中的“气”指的都是肾气。肾气一部分来自遗传,

是上帝给的。另一部分则来自后天营养的供给和补充。黄金肾腺素内含大量肾上腺激活因子,能迅速激活肾动力,提高肾气,固本培元、滋阴壮阳,养血生精、蓄精、强精,打造一个完美男人。

【坚持按疗程,疗效实在高】

坚持服用1-3个疗程,身体机能全面提升,体格健壮、免疫力增加、像阳痿、早泄、性功能低下、性欲冷淡、阴茎短小、腰膝酸软、四肢无力、头晕耳鸣、失眠健忘、体虚盗汗、梦遗滑精、尿频尿急、尿痛、前列腺增生、肥大等肾虚引起的多种疾病都能彻底解除。

【男性健康咨询热线:0531-87119898 短信联系:15553160833】

【快快拨打电话0531-87119898或发短信15553160833领取免费体验装,国庆节前还有大礼相送】