

附件 1

展会情况介绍

一、“一对一”线上视频对接会

时间：2022 年 5 月 23 日-6 月 10 日

1. 利用国外合作平台，邀请专业买家

机电商会与欧洲主要进口家电、电子产品的商协会及合作机构有着密切的联系，通过这些合作渠道，将邀请专业性强、购买意愿强烈的采购商与中国企业进行精准匹配。买家将涵盖上述行业的品牌商、生产商、经销商及一些有实力的跨境电商。

2. 企业信息收集尽量做到全面、准确

机电商会将对收集的企业信息，逐一上网核实，做到对企业概况、经营产品全面了解。

3. 对买家精心筛选

对合作机构提供的买家信息，机电商会将采用逐一上网核实了解的方式，事先掌握采购意向，并根据中方企业的产品类别进行筛选，做到买家信息心中有数。

4. 精准匹配后，反馈给供、需双方进行最终确认

根据买家和中方企业的需求，进行“一对一”匹配，将匹配结果及时反馈至供、需双方，待双方确认后，安排精准“一对一”线上视频对接会。

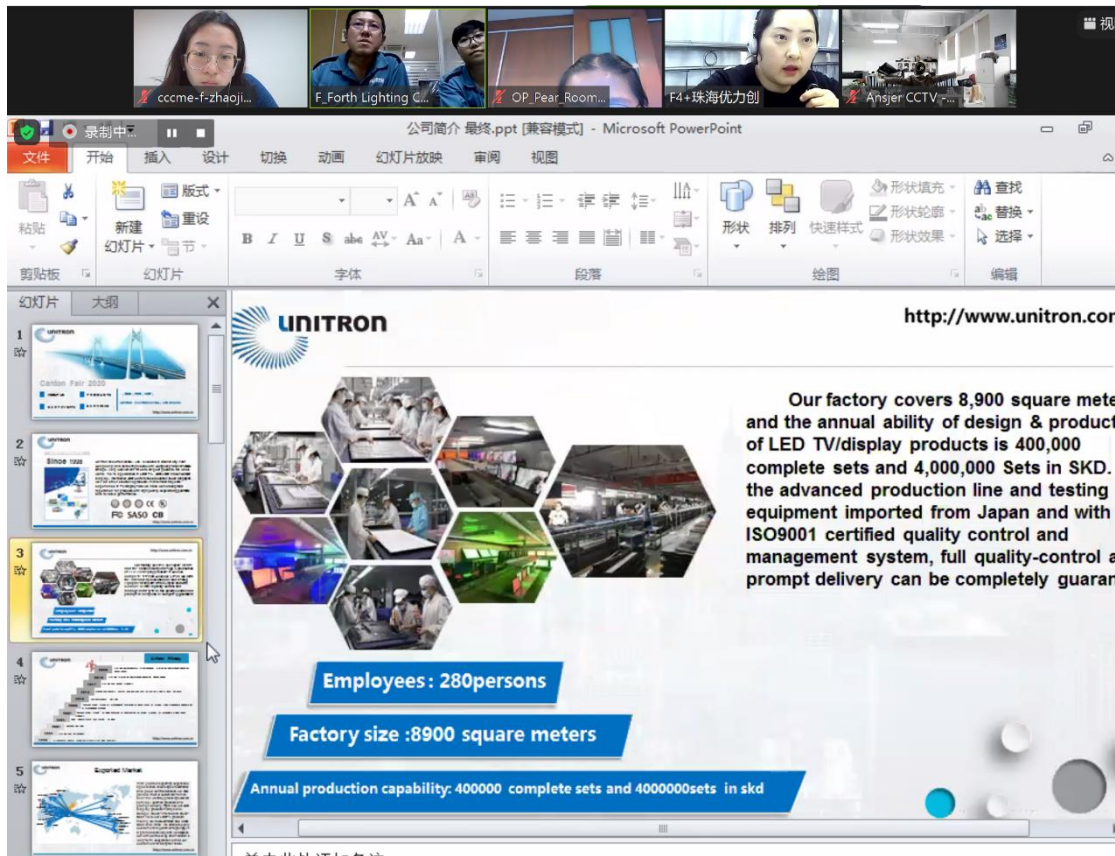
开幕式现场图片 1:



开幕式现场图片 2:



企业“一对一”对接会图片：



二、“机电云展”全球线上商机匹配

时间：2022年5月23日-2023年5月22日

1. 线上展厅

“机电云展”线上平台拥有来自世界各地机电行业专业买家数据，已成功为会员企业贸易配对上万次，为企业提供了在线展示和线上商机匹配洽谈渠道。每家入驻企业享有独立电子商铺，企业可上传产品图片或视频介绍。机电云展每年有近100万条外商寻求商机匹配信息，参与企业将优先获得供应商推荐采购引流服务。

2. 线下全球百场专业展会推广

我会将在组织参与的国内外展会现场设立独立展位，宣传推广“机电云展”平台，收集汇总采购商信息和采购需求，“一对一”发送至入驻“机电云展”对口企业。

3. 线上、线下供应商名录推送

供应商名录是按行业编辑、供采购商查询了解我国生产或经营机电产品企业信息的专业刊物。企业将按经营产品类别与行业龙头企业并肩编入优质供应商名录，线上优先推荐国外专业买家，线下国外专业展会现场派发，帮助企业宣传，为企业提供更多商机。

4. 权威渠道推广，促进采购商精准查询

通过百余个国家商协会、国家间企业交流机制等专业渠道对“机电云展”进行推介。通过与 Google, Facebook, Twitter 等海外核心媒体合作，宣传“机电云展”，吸引采购商通过平台查询、联系企业。