

2021 中国供热节能环保展览会 | 北京暖通展 | 供热展 | 锅炉展 | 环保展 | 新风净化展 | 净水展

2021 第 17 届国际锅炉、新型供热及节能环保设备展览会

大力发展新型供热设备 落实节能减排实施发展 共享碧水蓝天

展会时间：2021/04/22-2021/04/24 展会地点：北京·亦创国际会展中心

参观参展：010-57027760

锅炉壁挂炉|空气能热泵|太阳能|电采暖|新风|净化|净水|节能环保

2021北京国际 供热节能环保展览会

展会时间：2021年4月22日-24日
展会地点：北京亦创国际会展中心
组委会热线：010-57027760



一、活动概况

展会名称：2021 第 17 届国际锅炉、新型供热及节能环保设备展览会

主办单位：中国建筑材料流通协会电供暖委员会
中国低碳产业协会供热环保分会
北京蓝色天空低碳环保咨询中心
北京旺旅展览展示有限责任公司

展会时间：

布展时间：2021 年 04 月 20-23 日

观众开放：2021 年 04 月 22-24 日

撤展时间：2021 年 04 月 24 日 14.00

展会地点：北京·亦创国际会展中心

同期活动：展览展示、行业评奖、工程商大会、高峰论坛、专家演讲、产品推介



三、展品范围：

1. 锅炉（冷凝锅炉、电锅炉、燃气锅炉、环保锅炉）展区
2. 锅炉配套、燃烧器展区 、气体检测、仪器仪表等
3. 新能源采暖展区 空气能展区 电采暖（石墨烯、碳纤维、碳晶、电热膜）展区
4. 舒适家居：通风新风净化展区 智能家居展区
5. 节能环保展区：脱硫脱硝水处理、环境监测、泵阀等配件配套及综合展区

四、观众群体：

1. 电厂、热力公司、燃气公司经销商、代理商、工程商；
2. 建筑工程公司、承包商、建筑设计院、设计师、室内设计师；房地产开发商、物业管理公司、供暖公司、供热公司；
3. 工矿企业、食品厂、塑料厂、印刷厂、水泥厂等厂矿；
4. 酒店、医院、学校、写字楼、会所、浴池、饭店、银行、工厂等场所；
5. 政府、协会、共同设施管理部门相关代表；

6. 电视台、纸媒、网媒等媒体单位；投融资机构及其他；

五、奖项设置：

奖项：

2021IBE 中国锅炉设备实力企业奖

2021IBE 中国清洁能源推荐品牌奖

2021IBE 中国节能环保创新品牌奖

2021IBE 品牌企业技术创新奖

2021IBE 诚信经销商奖

2021IBE 诚信工程商奖

2021IBE 新型供热设备突出贡献奖

2021IBE 新型供热设备行业人物奖

截止时间：2021年04月1日

颁奖典礼：2021年04月1日 15:00-16:30

六、费用明细：

项目	内容	费用
展览展示		
标准展位	9 平米，组委会搭建	12800 元/5 天/个
光地展位	36 平米起，企业自行搭建	1200 元/平米/5 天
赞助 & 广告		
赞助	冠名赞助、论坛赞助、评奖赞助、礼品赞助	8 万-80 万
现场广告	串旗、背景板、会刊广告、证件广告、挂绳广告、龙门架广告、地毯帖、柱子广告、登记处广告、手提袋	0.2 万-2 万
评奖 & 产品推介 & 工程商大会		
评奖	证书、奖牌、电视台采访、网媒报道、纸媒报道	0.08 万 - 5 万
产品推介	资料入袋、手提袋广告、LED 显示屏广告、演讲专场	0.1 万 - 5 万
工程商大会	参会、资料入袋、手提袋广告、LED、演讲、背景板	0.1 万-2 万

七、参展收益

1. 宣传公司形象：树立、维护公司形象。特别是在客户和经销商相对比较集中的地区或国家，通过展览可以有效的提升公司形象，提高产品的知名度和市场竞争力。也是对当地经销商的一种支持和协助。
2. 促进产品的销售：提供三维销售的机会；创造直接的销售；支持渠道商、经销商；在短时间内与每个销售代表建立联系；会见大客户或潜在客户；创造投资高回报的机会。
3. 展示新产品：用听觉和视觉等手段向媒体推荐新产品和服务；获取新产品、新服务的及时反馈；确立新产品、新服务的利益特征；创建产品实验室；演示非便利携带的设备。
4. 开发新市场：要是想做哪里市场就去哪里参加展会，考察市场。

5. 市场调研：展览会提供了一个市场调查的机会。如果参展商正在考虑推出一款新产品或一种新服务，可以在展会上向参观者进行调查，了解他们对价格、功能、和服务的需求。
6. 低成本接触合作客户公司：要接触到合格的客户，参加展会是最有效的方式。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。
7. 工作量少，质量高，签单率高在展会上接触到合格客户后，后继工作量较少。调查显示，展会上接触到的意向客户，企业平均只需要给对方打 1.8 个电话就可以做成交易。更多的低成本接触目标客户。
8. 结识大量潜在客户：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，而且展会还为参展商带来高层次的新客户。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
9. 可以了解同行信息：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，利用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，有助于您制定企业近期和长期规划。

企业通过参加展会拓展新市场是事半功倍的方式，也是目前为止最为有效的方式

八：联系组委会：

500 优秀展商 3 万专业观众 赢在起跑线

组委会地址：北京市昌平区沙河青年创业大厦 B 座 3 层

电 话：010-57027760，13341032258 李老师 18010169823 于老师

E-Mail: bjwanglv@126.com 网址: <http://a.bjwanglv.com>

2020年11月6日至11月8日

2020第十九届西部 暖通新风净化产业博览会

中国·西安国际会展中心
(浐灞)