

同期展会，参展品牌 400<sup>+</sup>，展览面积 30000 m<sup>2</sup><sup>+</sup> 超 100 个国家 30000 名专业观众

参展咨询：谢小姐 18613082682



# 2019 中国国际（成都）地热技术及设备展

China International(Chengdu)Geothermal Technology and Equipment Exhibition2019

时间：2019年3月7-9日

地点：中国西部国际博览城

鸿威集团旗下品牌展会

名称：2019 第 15 届中国热能博览会

时间：2019.8.16-18

地点：广州·广交会展馆

规模：13 万平方米，2000+展商

CGE 2019——打造亚太地热行业旗舰盛会

同期举办：2019 中国国际（成都）供热暖通展

## 一、组织机构

**主办单位：**广东省节能协会、广东鸿威国际会展集团有限公司

**支持单位（拟）：**国家电网综合能源有限公司、四川省能源局、中国农村能源行业协会节能炉具专委会、四川省新能源产业促进会、四川省节能协会、四川省环境保护产业协会、四川建设科技协会暖通空调专委会、四川省会议展览业协会、广东省循环经济和资源综合利用协会、广东省太阳能协会、广东省生物质能源产业联盟、南方电网综合能源有限公司

**承办单位：**广东鸿威国际会展集团有限公司、成都鸿威展览有限公司

**国际协会：**联合国工业发展组织、国际能源署、丹麦能源署、世界生物质能协会、德国联邦供热行业协会、丹麦区域供热委员会、欧洲供热协会、德国建筑空调通风系统协会、欧洲联邦供热、美国可再生能源理事会、美国电器生产商协会、国际制冷研究学会、香港家电生产商协会、日本电加热器协会、日本家用电器协会、瑞士环境科技促进署、独立电力生产商协会、马来西亚生物质工业联合会、新加坡固废管理及循环协会、德国薪材和木质燃料颗粒协会、美国木质颗粒燃料协会、澳大利亚生物能协会

**大众媒体：**中央电视台、中央电台、广东电视台、南方电视台、广州电视台、新华社、人民日报、广州日报、羊城晚报、南方日报、新快报、腾讯网、新浪网、网易、搜狐、央广网、新华网、等 80 多家大众媒体。

**专业媒体：**《科技日报》、《现代供热》、《品牌太阳能》、《中国制冷热泵&空调》、《热加工工艺》、《金

属热处理》、《热泵市场》、《热泵商情》、《制冷快报》、《地暖月刊》、地源热泵网、中国地暖网、中国地热网、中国电热网、中国新能源网、中国储能网、泵阀商情、供热节能网、中国采暖设备网、中国炉具网、中国热能设备网、中国热处理设备网、热处理之家、中国热加工网、中国供热网、中国供热信息网、中国集中供热网、智慧供热网、中国暖通网、慧聪供热采暖网、聚暖通、暖通制冷空调在线、冷暖空调网、中国暖通制冷网、制冷大市场、中国制冷与空调网、暖通空调在线、储能帮、新能源商务网、中国空气能网、中国余热网、中国余热发电网、中国散热器网、中国空调网、中国锅炉网、中国锅炉信息网、中国工业锅炉网、中国燃烧器网、中国压力容器网、中国热电产业网、中国板式换热器网、中国暖气片网、I 能源网、亚洲新能源网、中国化工设备网、中国热工网、中国采暖散热器网、中国电热电炉网、中国节能产业网、中国电热电器网、中国热泵网、中国采暖散热器网、中国换热器网、中国换热设备网、中国生物质能源网、中国表面处理网、中国电镀网、中国铸造网、铸造世界网、百铸网、余热回收网、中国保温网、低碳工业网、中国化工设备网、中国节能环保网、中国工业节能网、北极星节能环保网、中国节能减排网、广东节能网、中国空调制冷网、中国节能在线、现代储能网、中国板式换热器门户、阿里巴巴、中国节能服务网、中国能源网、国际能源网、21 生物质能网、博燃网、暖通行业设计师网、中国供热制冷网、中国热水器品牌加盟网、中国环保在线、中国电力网、国际供热设备网、中国工控网……

## 二、市场背景

随着我国首个地热产业规划《地热能开发利用“十三五”规划》的出台，结合我国目前地热能供暖（制冷）面积的现状，中国地质调查局浅层地温能研究推广中心常务副主任、北京市地质矿产勘查开发局能源处处长李宁波指出：目前全国地热能供暖面积达 4.78 亿平方米，按地热‘十三五’规划，到 2020 年按照其 10 倍发展速度，地热能利用将达到 50 亿平方米，潜在市场规模可达万亿元，可见地热能产业发展前景之大，而西部地热能资源丰富（主要分布在西藏南部和云南、四川西部），四川作为中国西部的核心地区、人口经济大省，是西南、西北和中部地区的重要结合部，承接华南华中、链接西南西北、辐射东北，是我国一大重要辐射点。

为贯彻落实国家发改委、国家能源局及国土资源部关于进一步推进《地热能开发利用“十三五”规划》，加快地热能产业开发利用，由广东省节能协会、四川省新能源产业促进会、四川省节能协会、广东鸿威国际会展集团联合举办的 2019 中国国际（成都）地热技术与设备展将于 2019 年 3 月 7-9 日在中国西部国际博览城隆重举办，倾力打造以中西部为主的最大地热暖通国际盛会，集展览展示、品牌宣传、产品推广、渠道拓展、市场调研、交流合作于一体，促进参展企业技术对接、成果转化和产品交易，创行业高水准、高品位、高质量的优质平台。

## 三、展会优势

（一）海外观众云集，纵揽全球高端买家

鸿威国际会展集团是国内领先的民营展览集团，每年主办/承办展览会超 50 万平方米。集团常设**核心机构“国际部·外商邀约中心”**常年拥有 40 余名外语工作团队，专职负责展会在国外的宣传推广与海外买家组织。通过与国外行业媒体合作推广、信息发布，与海外协会、领事馆、会展会议承办方等 180 多家境外机构达成战略合作组团参展参观，并利用 Twitter、Facebook 等社交网络推广。国际部团队十余年积累了数以十万计的优质外商买家资源与精准数据库，并能通过邮件、电话、国外专业展会、大型活动现场面洽等方式直接邀约。2018 中国热能博览会及清洁能源展现场国外采购商达到 12966 位，占观众总比达到 16%。2019 年，中国地热技术及设备展、中国供暖暖通展、中国热能博览会将继续加大外商邀约力度，确保海外优质采购商占比达到 20% 以上。

## （二）政府重点扶持，专项资金补贴参展 2000 个展位

清洁供热取暖是国家重要的决策部署，更是关乎居民生活、工商业发展不可或缺的能源保障，历来得到政府大力扶持！为了推进西部清洁供暖有效实施，同时配合鸿威国际会展集团五年上市计划，扶持集团旗下不少于 30 个、面积分别达 5 万平方米以上的大型品牌会展项目，**2018 年 9 月，广东鸿威国际会展集团联合了政府、国内知名投行对此次展会参展企业补贴参展！补贴对象包括在中国国内注册，从事热能、热力、供热、暖通、能源等相关行业企业，总计 2000 个展位。**届时，预计有来自全球 40 余个国家和地区 30000 人次买家入场参观。CGE2019，全球视野，更高规格，更大格局！

## （三）优质专业观众做保障，先邀观众后招展商

观众是一个大型展会成功与否的最核心因素，我们一直秉承这一核心理念。因此在展会启动之初便着重开始观众邀请，面向展商最直接的应用行业进行广泛邀约。鸿威国际会展集团多年来建立的行业大数据库及独设的“国内客户呼叫中心”执行观众邀约，中心常设 60 余名固定工作团队，专职负责专业观众组织邀请，通过电话、传真、邮件、微信、短信等方式不间断组织国内行业内优质买家到会参观采购。

## （四）创品牌，占领行业发展制高点

全球经济形势不容乐观，市场低迷，在严峻形势下最能抗衡市场起伏的必然是品牌的力量，优秀品牌往往能从未来市场复苏中获得先机，传承往届展会成功经验，CGE2019 将致力于打造成为企业实施品牌战略，开拓未来的行业盛会。

## （五）荟精英，共商行业发展全新突破

展会同期将举办高峰论坛、专家讲座等活动，有关政府部门领导、行业专家和企业高级负责人将受邀到会，行业精英的交流碰撞、行家里手的指点迷津，将协助企业拨开云雾、认清航向，共同实现行业发展的新突破。

## 四、展会还有什么好处？

- 1、打造全面、集中、完善的行业采购基地。
- 2、全面建立广泛的招商网——特邀数万名专业、合适的采购商。
- 3、节省拜访成本——面对面约见优质目标客户、抓住商业机遇。
- 4、精准定您公司品牌——有效确立企业市场的重要地位，提高企业品牌知名度。
- 5、全面有力地宣传拓展企业产品与服务——快速提高产品或服务在行业的影响力。
- 6、掌握行业新动态与技术。
- 7、全面直观体现企业产品的优势、市场调研。
- 8、数百家国内外行业协会、机构及媒体的大力支持——行业年度聚焦点

## 五、强力宣传

- 1) **数据库优化：**精细化供暖暖通行业 80 万大数据，不定期宣传；
- 2) **协会合作：**与 100 多个国内外协会及科研单位保持密切联系，充分利用资源；
- 3) **媒体合作：**与 300 多家大众/行业媒体/自媒体/直播平台/垂直社群/APP 紧密合作（新闻发布、BANNER 互换、广告互换、广告刊登、资源互换等多种形式），或采取战略合作模式，合作媒体帮助传播展会资讯，协助招展招商；
- 4) **展会合作：**参加同类型或相关类型展会/活动（论坛、会议、讲座、年会、新闻发布会、酒会等），宣传展会，结识业内人士，收集名片、会刊等资料；
- 5) **信息群发：**邮件、QQ/群、微信/群、手机短信等；
- 6) **资料寄送：**发送 H5 动态页面（易企秀/兔展）；寄送门票、邀请函、展会介绍等；
- 7) **电话邀约：**项目组、商务中心、国际部共同拨打电话邀请观众；目标任务分工到人到时间段，确保落实执行，完成目标。
- 8) **呼叫中心：**50 多人呼叫团队每天电话联系数据库内企业；
- 9) **国际部推广：**合作了 60 多个国际相关协会、媒体及展会，同时综合多种方式宣传推广（合作协会、媒体、B2B 平台，参展，邮件、电话、社交软件邀约等）；
- 10) **微信宣传：**充分运用好微信公众号渠道，累积粉丝，扩大展会传播；
- 11) **户外广告：**主要建材市场、工业园区、展馆、公交车站及地铁投放户外广告；
- 12) **一展多展：**西部国际供热、暖通、能源总计 5 万平方米，同时多个相关相通行业展；
- 13) **组织活动：**展前新闻发布会、交流酒会、游艇沙龙会、评选活动等；展会现场组织活动（峰会、论坛、颁奖、比赛、对接会、签约会、沙龙、开幕式、路演、产品体验等），可自己组织或与参展商合作组织；展外参观工厂活动；展后答谢晚宴、展商洽谈会、观众洽谈会；以公司/展会/协会的名义在全国各地持续举办活动会议；
- 14) **论坛改良：**结合行业性质，可采取排桌/圆桌/Party 等多种交流模式；每场论坛活动亮点不一，举办之时为下一场进行预热；证件上改进，小小地区分参会人群的身份属性；
- 15) **参加活动：**参加业内协会/企业组织的相关交流活动，宣传展会，拓展人脉关系；每次活动后及时将内容、

照片整理好，通过各种渠道发送（合作媒体、公众号、朋友圈、微博、QQ等）；

- 16) **客户走访**：走访业内企业/协会/基地/贸易中心/交易市场等，提前做好走访计划；
- 17) **展商合作**：通过参展商手中的客户传播资讯，邀请经销商、代理商等业内人士；
- 18) **名人效应**：邀请领导/专家/精英/明星等在圈内有名、有影响力的人士参与展会活动，吸引观众；
- 19) **门票策略**：所有门票印上商业价值；提前登记观众免费进场，办证手续简洁；现场登记或有收费；
- 20) **礼品策略**：签到送礼，征集实用礼品抽奖、领红包；住房赠送；油费报销；参展优惠券等；
- 21) **接送服务**：展会期间派遣大巴到专业观众聚集地接送观众；
- 22) **签到优化**：充分应用现代科技元素，让签到模式快捷有效（所有展会采用微信签到模式，辅之现场登记）；
- 23) **现场服务人性化**：展会现场配备无限网络（WIFI）、咖啡区、商务洽谈区、休息区等，提供人性化服务；
- 24) **形象优化**：包括展会电脑/手机官网，展会现场各类设计，工作人员着装谈吐，会刊设计等；
- 25) **视频传播**：每个展会、每场活动录制小视频，精心制作后上传到各类视频网站，在商圈中广泛传播；
- 26) **黑科技-365天线上展览**：展馆及每个展台 720 度多维视觉扫描，全方位、全年度展示，线下参展一次，线上展览一年，观众身临其境观展！同时可为公司订制工厂全景扫描服务。

## 六、参展范围

- 1、地热供暖制冷设备、地热发电设备、地热开发技术、干热岩供热制冷技术&设备
- 2、地源热泵、水地源机组、涡旋式水地源、水源热泵、热泵热水器、热泵冷热机组
- 3、地能空调、中央通风系统、新风换气设备、空气处理设备、集中供热/供暖解决方案
- 4、地板电发热管、地热地暖管道、发热电缆线、电热膜、地暖模块、电热板、光热材料、风机盘管、集分水器、水箱、碳纤维发热取暖、专用地板、辐射砖、隔热层、反射膜、聚乙烯板、卡钉及相关配套设备配件

## 七、目标观众

- 1、代理商、经销商、批发商、进出口贸易商
- 2、建筑工程公司、承包商、工程安装公司、节能改造公司、建筑设计院、科研机构，研究院，能源所
- 3、房地产开发商、物业管理公司、能源管理公司
- 4、酒店、医院、学校、食堂、写字楼、会所、浴池、饮食店、银行、体育馆、度假村、商场、铁路、机场、地铁、工厂、畜牧养殖场及各类民用商用住宅等场所
- 5、政府、协会、共同设施管理部门相关代表
- 6、媒体、投融资机构及其他

## 八、参展费用

1、境内企业(双开口展位加收 300 元/个)			
2、会务费 400 元/人 (含证件/会刊/展期三天午餐/水/纪念品)			
展区	标准展位	豪标展位	空地展位
	补贴后价	补贴后价	补贴后价
A 区	RMB4280 元/个	8800 元/个	RMB450 元/m <sup>2</sup> (含管理费)
B 区	RMB3880 元/个		RMB400 元/m <sup>2</sup> (含管理费)
C 区	RMB3380 元/个		
2、境外企业(双开口展位加收 USD300 美元/个)			
展区	标准展位	豪标展位	空地展位
A 区	USD2400 美元/个	USD2800 美元/个	USD240 美元/m <sup>2</sup>
B 区	USD2200 美元/个	USD2600 美元/个	USD220 美元/m <sup>2</sup>
标准展位: 含三面白色围板 (2.5 米高)、插座一个、洽谈台一张、折椅二把、日光灯二盏、中英文楣板、地毯。			
空地展位: 36 平方起, 无任何设施, 企业需自行设计、装修。			

### 会刊及其它广告 (广告版面由企业自行设计)

封面	18000 元	参观商证件广告	3 万元/1.5 万个
封底	15000 元	礼品袋	20000 元/6000 个
封二或扉页	15000 元	拱门 (15 米)	12000 元/展期
封三或跨版	10000 元	吊绳广告	10000 元/8000 个
彩色内页	5000 元	气球	6000 元/展期
大型广告牌	20000 元	峰会演讲	6000 元/15 分钟
特别赞助	金牌赞助: 100000 元 (独家)      峰会冠名: 80000 元 (独家)		

## 九、参展流程

- 1、合法注册、依法纳税的供热、制冷、暖通、能源相关企业, 并提供营业执照复印件;
- 2、补贴仅限国内注册, 合法、正规企业;
- 3、报名参加此次展览会前在参展企业网站上发布 2019 中国国际 (成都) 地热技术及设备展的信息;
- 4、双方签订参展申请表, 5 个工作日内将展位费汇到大会指定账号。

企业收到组委会《邀请函》, 请详细填写《参展申请表》, 加盖公章后将该表扫描回传, 并将合同原件及盖红章营业执照附件快递至组委会, 参展企业 5 个工作日内将参展费汇入大会指定帐户, 汇款后请提供汇款底单及开票资料。期间如未收到款项, 组委会有权取消或调整展位。

## 十、联系方式

**【组委会联系方式】 详情请登入: [www.apgeotherm.com](http://www.apgeotherm.com)**



总 部: 广州市黄埔区科学城科汇金谷三街4号4楼      邮编: 510530

国际部: 广州市黄埔区科学城科汇金谷一街7号3楼      邮编: 510530

总 机: 020-36657000/008

传 真: 020-36657099

联系人: 谢小姐 18613082682      18814149218

邮 箱: 3070255717@qq.com