

CIAACE 2020

春秋南北 一年两展 布局全国 完胜全年

第30届中国国际汽车用品展览会

第5届汽车保修设备暨服务连锁、洗车展览会

The 30th International Exhibition of Automobile Accessories, China

The 5th Auto Maintenance & Repair, Carwash Exhibition

第31届广州国际汽车用品·零配件及售后

服务展览会

The 31th Guangzhou International Exhibition of Automotive Products,

Auto Parts & Post-market Services

2020年2月18-21日

北京·中国国际展览中心(顺义新国展)

February 18-21,2020

China International Exhibition Center(New Venue)

2020年7月1-3日

广州·中国进出口商品交易会展馆

July 1-3,2020

China Import and Export Fair Complex

北京雅森国际展览有限公司

YASN INT'L EXHIBITION CO.,LTD.

地址：北京市西城区裕民路18号北环中心27层 邮编：100029

Add: 27th Floor, Tower A, North Ring Center, 18 Yumin Road, Xicheng District, Beijing, 100029, P.R.China

电话/Tel: +86-10-57970888 传真/Fax: +86-10-57970999

邮箱/E-mail: yasn@yasn.com.cn



扫码了解更多



第29届广州国际汽车用品·零配件及售后服务展览会
The 29th Guangzhou International Exhibition of Automotive Products, Auto Parts & Post-market Services

2019.7.1-3 广州广交会展馆
China Import and Export Fair Complex

赢向而上

从百日成展到秋季最大综合展的传奇之路

ALL THE WAY SOUTH TO THE SUCCESS

The legend from a 100-day prepared exhibition to the biggest auto aftermarket expo in autumn

主办单位
Organizers



发展历程

**不是含着金钥匙出生
那么就用奋斗的方式来改变
从百日降生
到秋季最大综合展
他走过了四年**

中贸雅森广州展 >
历届回顾



展会定位



**不管被贴上什么标签
能被定义的只有他自己**

参展企业

想了解他 那就先听听他身边的朋友怎么说

邓惟力:

雅森展在目前国内展会里,有他独特的地位是很难被取代的,汇集的资源也越来越广泛。坚决支持雅森,明年会有更多的人参加雅森的30届庆典,希望雅森能有一个更为全新的面貌,获得更多展商和专业观众的支持。

钟瑞林:

北京展参加很多届了,广州展是第一次来。这次我们从客户端、用户端两个层面都做了充分的准备,从产品、品牌形象、服务、合作模式上做了大量的创新和宣传。

郑克洪:

我们从2006年开始研发蒸汽洗车机,第一次参展就是从雅森开始的,走到现在也十几年了,算是雅森的老朋友,很多客户和做蒸汽洗车机的朋友都是在雅森展上认识的,感谢雅森。

李秀仙:

通过与雅森六年的合作,让我们的客户资源遍天下,让我们的品牌影响力穿透终端用户,让我们的业绩每年持续倍增。

采访排名不分先后,且不止于此....

包晓洁:

我们今年是第一次来参加广州展,规模大、知名度也比较高,是我们黑谷肯定要选择的。我们参加展会挺多的,相比其他展会,展区划分合理而规范、现场布置也很精致,也是我们看到的比较好的一点。

王海霞:

雅森还是非常敬业和负责的,大家都说我们的展位一直人气爆棚,我想雅森确实是有流量的,从市代大会也有直接签约过来的。昨天签单额近100万,今天也签约了很多。

刘旭坤:

跟雅森合作前后也有十来届了,雅森的展览在我心目中一直是OK的。相比其他展会,雅森更接地气,能高效对接终端客户。结合中国新市代会等活动,促进展商与观众更好的对接。

张东:

感觉雅森这个平台还是很合适的,关注度高,人气也旺,所以就选择雅森作为全国第一个招商推广平台。

黄琼宇:

和雅森的合作从2012年就开始了,北京展和广州展从没中断过,是因为雅森展能给我们带来实实在在的收获,比如我们绝大多数的代理商、代工的客户都是从雅森这边过来的,2020我们已经定了72平米。

丁光卿:

虽然我们是第一次参加广州展,但是和雅森的合作还是很密切的,包括今年的北京展、去年的AIT改装展都参加了,所以这次收到邀请,我们也是很积极的来参与。

潘亚青:

从最开始在北京旧展馆的时候,我们就已经开始参展了。从一个小工厂到现在逐步发展壮大,和雅森的合作一直都没有断过。相较于其他展会来说,雅森的专业,是我一直支持的重点。

程明亮:

我们是第一次来参展,因为我们刚好要招市县代理,雅森刚好是以终端门店、市县代理为主,吸引我过来参加了广州展。

王春松:

我们作为一家新公司,参加的第一个展会就是雅森,之前有三四年的时间,经过在全国各地的展会考察,觉得雅森在洗车机领域,在所有展会里是最专业的,而且品牌集中度最高。选择雅森也是选择了专业。

钟瑞林:

首届参展 广州市佳尼士贸易有限公司 总裁

张东:

首届参展 东莞德尔电子科技有限公司 总经理

陶勇发:

首届参展 江西欧德机械设备有限公司 总经理

刘旭坤:

首届参展 上海卡莱斯实业有限公司 副总经理

包晓洁:

首届参展 厦门黑谷网络科技有限公司 营销总监

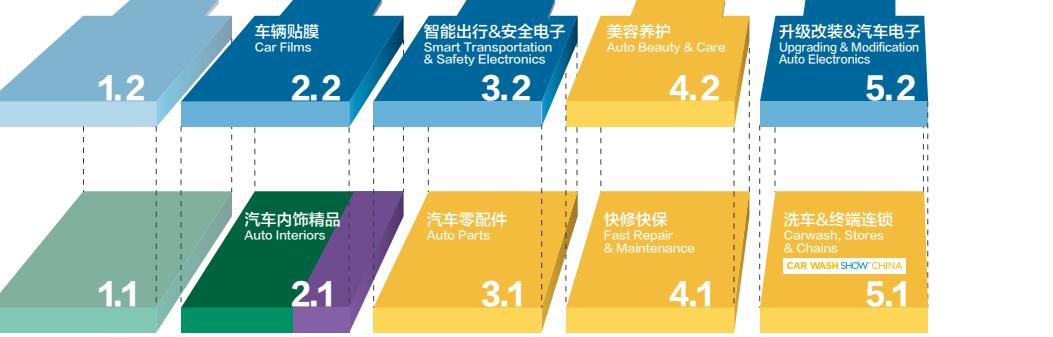
郑克洪:

首届参展 广东洁能电器有限公司 总经理

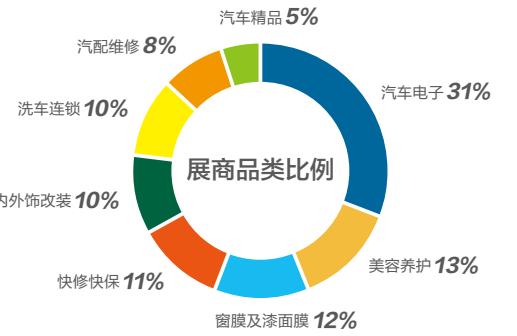


参展企业

29届中贸雅森广州展展馆分布图



展商构成比例图



A donut chart titled "展商地域比例" (Exhibitor Regional Proportion) illustrating the distribution of exhibitors across five regions. The chart is divided into five segments: South China (华南) at 35%, Central China (华中) at 26%, North China (华北) at 20%, Northwest (西北) at 8%, and Northeast (东北) at 5%. Each segment is color-coded: South China is dark blue, Central China is orange, North China is red, Northwest is light green, and Northeast is yellow.

| Region | Proportion (%) |
|--------|----------------|
| 华南 | 35% |
| 华中 | 26% |
| 华北 | 20% |
| 西北 | 8% |
| 东北 | 5% |

品牌展商齐聚



排名不分先后且不止于此 ...

展会亮点

**要说他有什么优点?
有内涵、有思想、敢创新、能实干**

热门爆品行业首发 >

热门新品首发是本次展会最吸睛的部分之一，包括食品级硅胶按摩坐垫、四面发光无损安装LED车灯、多功能改装方向盘、4G了流媒体附驾新品、手持纳米镀膜喷雾、150摄氏度环保不溶胶隔音材料、汽车航空座椅……差异化创新的产品吸引了大批观众目光。



CIAACE 2019

专馆、专区，更显专业！ >

专区：创新参展形式及展现形态，直观呈现门店运营及项目施工细节。

专馆：打造品牌集聚效应，提升参展效果。



展会亮点

有深度，也有温度
以前瞻思维、前沿技术预见未来

- 中国新市代大会
- 汽车维修企业废气与污水治理环保达标标准宣贯会
- 2019汽车后市场电商高峰论坛
- 中国新能源汽车维修技术发展峰会
- 第8届中国洗车行业高峰论坛
- 2019整车厂交流活动暨走进广汽丰田交流会
- 艾斯卡(IASCA)国际汽车音响大赛·华南赛区广州站
- 粤东汽车后市场服务行业峰会
- 2019'第3届珠三角汽修供应链论坛
- “澳德巴克斯铁罐机油杯”中国汽车后市场2019第七届金骏奖颁奖典礼暨新风口·新模式——2019汽车后市场行业高峰论坛暨中国汽车后市场行业新零售升级实战模拟研讨会
- 2019汽车后市场终端营销高峰论坛
- 车主社区营销峰会
- 汽车贴膜营销文化节
- 2019互联网共享经济高峰论坛

智·领新



新产品、新项目、新模式欣欣向荣



全球资源·中国市场

展会亮点

实效采购，促进供需高效对接。

高端买家采购配对会

5 大采购专场

74 个高端采购企业

10 亿元采购金额

国际买家采购配对会

12 个国家

92 个国际采购团

511 万美元采购金额



已经是第十次参加雅森展了，每次都能看到新的产品，有不少的收获。这次发现汽车售后相关的产品和设备增加了很多，展区面积比较大。目前已经有四家合作意向的在深入沟通，尤其是这样的配对会的形式，有更多的时间让我们和厂家面对面坐下来深入了解产品。

雅森的展每届都要参加，雅森找来的厂家还是很专业的，符合我们的采购需求，尤其是差异化、有创新的产品，对我们有吸引力。

很多年了，数不清了，有雅森开始每年都来，尤其这次广州展感觉很不一样，比以往产品丰富了很多，种类和类别也多了，选择性也很多。在展区规划上，大品牌和厂商的专区更完善了，也更集中具体化了，提高了观展效率，更多的时间促成了我们的交易。在现场给我们有专门的洽谈区，我们见到了老朋友，也结交了新朋友，也有很多有着非常强烈的合作意向的伙伴，在这两天会深入的沟通，促成交易合作。

雅森每年二月份的北京展，还有七月份的广州展都会来，每次都能发现新的产品、设备和技术。汽车后市场这块我们以前只是做汽车售后维修的，现在跟着市场行情，在往一站式方向发展，洗美这块是重点的方向，这届展会洗车的产品和种类还是很全的，专区划分很清晰，找起来很方便，超级门店这个区域还是很形象的，有身临其境的感觉。

今年应该是第三年来了，其实我挺感谢雅森。给我们作为贸易商和各个生产厂家一个机会、一个平台进行交流。我们作为汽车经销商对新产品还是非常渴望的，包括美容产品、养护产品，各式新颖的电子产品，我们都非常希望和厂家进行面对面的沟通。

谢谢雅森提供的机会，我觉得这种面对面的国际买家配对会，给我带来了实实在在的客户信息，我感觉非常有效果。希望雅森以后在这方面，把我们厂家的信息和资源与买家更好的对接，刚在会场就和来自伊朗的还有哥伦比亚、印度等几个国家的外商直接进行了沟通和交流。

我是第一次参加配对会，觉得这个机会挺好的，人气很旺，大家也很有秩序，今天也碰见了一些和自己对口的客户，也希望这个活动越办越好，当然这种活动越多、时间越长越好。



扫码查看买家名录

观众组织

**“成就别人,就是成就自己”
这是他的格言, 在邀观的道路上
他从未止步, 也将走的更坚实**

12 个

国家



92 个

国际采购团



80000 人次

专业观众其中90%
都具有采购权



73% 观众
拥有全部或部分
采购确定权



67% 观众
计划再次参观下届展会



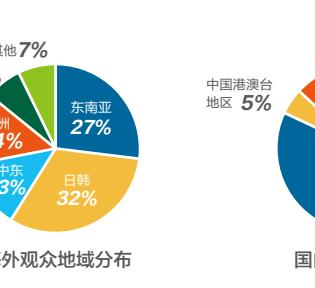
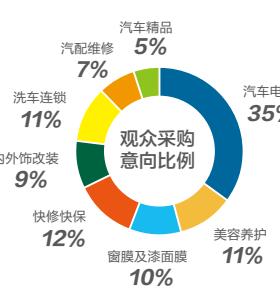
跨过山和大海

只为现场人山人海



观众组织

观众分析



国际及国内观众采访



尼泊尔观众

我来自尼泊尔，有家汽车保养公司。我们经常采购一些汽车配件，洗车设备，汽车精品，香水，内饰外饰产品。我去年也有参观，非常喜欢参加这类展会，参加一次展会能同时看到这么多的品类，非常感谢举办这次展会。



菲律宾观众

在展会上，我看到了一家卖洗车设备的公司，非常感兴趣。我的计划是在这个展要投资大约五万美金，我想我已经找到了目标。我也参加了国际采购配对会，那里的产品价格便宜很多，质量也确实不一样，经济在发展，质量慢慢也在变好。



广州观众

我是做汽车美容的，这次过来主要是看智能洗车。看好无人洗车市场，相信未来这是一个趋势。其他展区都有看过，相比往年，今年汽车用品少了，种类更齐全了，众途黑谷这样的大公司也都来了。



海南三亚观众

我是三亚过来的，第一次来参观，规模很大，产品类型都比较齐全已经有中意的产品了。超级门店的形态很好、很新鲜，完整的展现了门店的风采，而且里边的设备也越来越先进了。



媒体报道 >

扫描二维码浏览各大媒体报道页面



媒体合作

他一呼百应！ 聚声量发声更有份量

近200家合作媒体，全渠道整合，全方位、立体采访报道。

合作媒体





致 谢 THANKS! 相伴，携手并进

一路走来，他经历过太多诋毁，也不乏赞美。
即使他至今仍有很多不完美
而正是这些不完美
将成为他持续向上的蓬勃动力。

感谢合作伙伴的携手相伴
感谢展商的参与支持
感谢观众的追随信赖
感谢媒体的倾力发声

CIAACE 2019