

“老邢的食博会之行”之三

逛展会发现商机 玩微信引来客户



邢利江(左)正在研究一家参展商的打码机。

□文/图 本报记者 张晓甫

一个合格的参展商，参加展会的任务不仅仅是宣传自己的产品。跑了近20年各种大型专业展会的老邢，心里自然也有自己的小算盘。“每次展会上都蕴含着无限的商机，不仅仅是把公司的产品宣传出去，学会充分利用展会上的资源才是关键。”邢利江对记者说。

闲逛展会 发现商机

食博会开幕的第二天，邢利江开始不断地在会场中心转悠起来。上午8点多，记者见到邢利江正站在一个打码机的展位前，和参展商交谈着。

“你这个打码机每分钟能打印多少个生产日期？”老邢一边询问工作人员，一边端详起眼前这个机器。“如果是生产日期的

话，每分钟能打印300个，如果是微信二维码等比较复杂一点的图案，每分钟能打印200到205个。”工作人员一边演示机器，一边告诉邢利江。

“这个打码机卖多少钱？”“每台的零售价是3万元。”“要是批发的话呢？”“2.7万元。”邢利江一边和参展商讨论着机器性能，一边咨询起了价格。

老邢和对方交谈了几分钟后，默不作声地转过身，准备看下一家参展商的机器了。“邢经理，你问这个打码机做什么？”记者不禁好奇地问老邢。老邢笑了一下，告诉记者他的心思：原来老邢代理的液体软包装机里面也有一个小的打码机，公司需要常年从天津、厦门等地批发这个小机器。“其实我是想把这个打码机和我们公司食品机械里的打码机比较一下，从质量和价格方面综合考虑一下。”老邢告诉记者

者，他们公司的全自动食品包装机械，里面都有一个小型的打码机，打码机的工作效率和机械质量不甚令人满意。

“我逛食博会时，发现很多专业展位都有打码机，就想综合考察一下，回去再给公司提一下自己的想法。”老邢告诉记者，他已经相中了两家参展商的新型打码机，一个是工作效率比现有的高，一个在价格上有明显优势。“这次发现将给公司带来新发展，还能节约一大笔资金。”老邢告诉记者，将来不管公司采用他建议的哪一种，都会获得不小的收益。

发朋友圈 引来客户

在记者和老邢聊天的过程中，他的手一直没有闲着，不时地翻看着手机。“我把这次食博会的情况和公司的产品发在朋友圈，着重把公司产品的优势体现出来，效果还不错。”老邢告诉记者，从来到漯河的那一天，他就把本次食博会的基本信息在微信朋友圈推送。到食博会正式开幕时，他又把食博会上和公司同类的机械产品进行了对比，还把自己公司产品的优势用文字、照片表现出来。

“刚才又谈了驻马店、商丘的两个客户，目前已有3个客户表示，要赶到漯河和我会面。”邢利江告诉记者，他现在已经把食博会当成了一个“点”，通过这个“点”维系原有客户，带动潜在客户，从而带动企业全面发展。

自动化包装设备吸睛



自动化包装设备吸引了不少人的目光。

□文/图 本报记者 王培旭

5月16日，食博会现场，各个展位前人潮涌动，热闹非凡。记者注意到，一些参展商带来的专业自动化包装设备很先进，吸引了不少人观看。

在上海星派自动化股份有限公司展位前，整条包装线无需人工操作，不到一分钟时间，一盒盒包装完整的面食就已经摆面前，让人啧啧称奇。

该公司销售经理王勇告诉记者，公司已经和南街村

集团保持多年合作，这次是在南街村集团的推荐下，参加了食博会。“机械取代人力是食品加工行业的发展趋势，从长远发展来说，有利于企业降低成本、扩大规模。”王勇说。

对于参加本届食博会，王勇表示，想借此机会拓展华中地区的业务。“这里的食品加工行业虽然没有华东地区发达，但发展速度很快。”王勇说，“刚开幕没多久，就已经有不少客商找我们洽谈，希望通过食博会能跟更多企业建立合作。”

街舞助兴 人气倍增



几名女孩在现场跳起了街舞。

□文/图 本报记者 杨旭

5月16日上午，在食博会现场，一群舞者在广场上带来一段段劲爆的街舞表演，吸引了不少人驻足观看。原来，食博会上众多参展企业之间有合作也有竞争，大家想方设法提高人气，可谓“八仙过海，各显神通”。

其中一名舞者黄静怡告诉记者，她所在的街舞团是一家公司邀请来的，连续两天都要在这里表演，很累，也很兴奋。“我就是漯河人，能够参加家乡盛会当然

很高兴。”黄静怡说，“每场表演结束之后，我们就发放公司生产的面包，帮公司宣传产品。”

街舞表演确实奏效。在该公司的展位里，前来咨询的客商络绎不绝。该公司一位负责人表示，开幕后不到两小时，公司就已经跟40多位客商签订合作协议。“能够参会感觉非常荣幸，我们已经是第二次来了。”他说，“去年来这里是为了宣传品牌，拓宽线上业务，这次主要是发展线下业务，打开超市、便利店的大门。”

参展商眼中的食博会

□本报记者 陶小敏

5月17日，会展中心人潮涌动。在展会现场，记者采访了部分参展商，听他们说说他们眼中的食博会。

【外地参展商】 食博会上充满惊喜

在食博会内展馆一家销售干吃面的展区，参展商忙碌着接待采购商。该展区负责人告诉记者，他们来自福建漳州，今年是第三年参加漯河食博会。三年来，他们在食博会上的订单量和销售额呈逐年递增趋势。2017年，他们在食博会上拿到的订单总额达到400万元。而今年的订单总额，比去年还要高。“漯河食博会充满惊喜，很感谢有这个平台，希望这个博览会越办越好。”该展区负责人说。

来自三门峡的一家酒企负责人告诉记者，他们每年都参加食

博会，近些年的订单量基本每年都有至少百分之三十的增长。“今年客户比往年更多，达成意向的客户也很多，还有老外表示想采购我们的酒呢。”该负责人说起食博会的收获，喜笑颜开。

来自郑州的一家面包生产企业负责人也告诉记者，他们参加食博会最大的收益就是，提高了企业和产品知名度。同时，也收到了国内很多城市经销商的订单，他们为本届食博会点赞。

【本地参展商】 提供了广阔发展平台

来自临颍的喜盈盈集团漯河联泰食品有限公司自2003年开始参加食博会，企业的发展与食博会的发展贴合紧密。该企业的负责人告诉记者，往年客户主要来自省内，但今年，他发现意向客户的来源范围更广，有来自江苏、上海等地的，也有来自东北、西北等全国其他区域的。