



TIRE+

2018中国国际轮胎及后市场展览会

2018年11月16-19日 · 广州琶洲 · 中国进出口交易会展馆

TIRE+ EXPO 2018 邀请函

—— 移师广州，绽放花城，与车展，改装车展同台呈现

展会信息

展会名称：2018 中国国际轮胎及后市场展览会 暨 TIRE+ EXPO 2018

展会时间：2018 年 11 月 16-19 日

展会地点：广州琶洲·中国进出口交易会展会

展品范围：

厂家：轮胎，轮毂轮辋，轮胎相关配件生产企业。

商家：轮胎经销渠道商、贸易商，代理商，电商平台等。

服务：轮胎养护与维修产业，保险，金融，物流等相关行业。



TIRE+ EXPO 2018 暨 2018 中国国际轮胎及后市场展览会是由**中联橡胶股份有限公司**打造的全新升级版轮胎及后市场展览会，将于 2018 年 11 月 16-19 日在广州琶洲·中国进出口交易会展馆盛大开幕。

2017 年，首届 TIRE+EXPO 在上海亮相，它延续了之前 10 年历史的亚洲埃森轮胎展，根据市场变化和参展商的诉求提升，展会进行升级，区别于业内已有模式，定位轮胎及后市场，通过招纳品牌企业参展，组织汽车上下游闭门沙龙、轮胎经销商渠道变革论坛、资本论坛等丰富的展期活动，展前展后多媒体多平台同步直播和发酵，从不同维度助力轮胎企业的健康持续发展。

2018 年 TIRE+EXPO 移师广州，与**广州国际汽车展**、**中国埃森改装车展**同期同地举办。展会将不仅延续 2017 年的成熟模式，还将借力同期展会资源，直面 B 端、C 端客户，深入对接汽车产业链条，契合汽车后市场消费升级和个性化需求，为轮胎及后市场企业打造一个综合性营销平台。

※ 利用优势资源，延续经典

与广州车展，中国埃森改装车展同期同地举办的 TIRE+EXPO 不仅能够充分共享 2432 家媒体资源，9794 名记者，66 万的线下观众。还能更对轮胎销售渠道进行深入挖掘，针对主机厂 OEM 配套、集团采购进行更有针对性的邀约和洽谈。替换市场层面，针对门店转型的迫切需求，与中国埃森改装车展一起，让轮胎工厂与销售终端更为紧密地结合。中国国际轮胎及后市场展览会将充分发挥主办的资源优势，延续往届经典，再度打造高端品牌轮胎展览会。

※ 展会全面再升级，独有后市场定位



“中国国际轮胎及后市场展览会”为轮胎及后市场企业量身定制。通过与下游汽车及后市场互动联通、不仅在渠道端进行新的尝试，还要让大众消费者对轮胎商品本身及其与安全驾驶之间紧密的关系有更全面和深入的了解，推动中国轮胎及后市场行业持续健康稳定发展。

※ 参展商企业邀约

“中国国际轮胎及后市场展览会”将力邀轮胎、轮辋及后市场行业国际和国内具有行业影响力的优秀企业参展，还将邀请业内省地市各级轮胎经销商、拥有自主品牌连锁门店的特色经销商、各大轮胎企业自主经营的连锁门店品牌、优秀轮辋生产和经销企业、互联网电商平台、门店用品供应商、轮胎测试场等轮胎及后市场行业各界优秀企业代表，打通轮胎及后市场行业各关联环节，形成轮胎及后市场互通互联、健康自循环的行业生态系统。

※ 展会亮点

1. 替换市场的改装元素引入：

- 轮胎展现场，改装展现场展车将安装不同品牌的高性能轮胎。
- 改装轮毂品牌同时亮相车展，改装车展，车展。
- 对改装轮胎后的车辆进行解说报道，宣传品牌。

2. 汽车运动赛事推广

联合国内多家赛事主办方，以现场推介会的形式向媒体及观众介绍各种汽车赛事。

- 展会现场设置舞台及屏幕，按照赛事主题风格搭建，由赛事主办方介绍赛事特点，历史，车队，车手，推荐赞助商品牌。
- 用模拟机设置赛道体验环节，接受观众体验。
- 车手见面会。
- 赞助商品牌产品及展位推荐。

3. 门店业务拓展论坛

- 针对轮胎门店进行后市场培训，演讲的论坛
- 对轮胎门店巩固已有销售渠道，增加改装系列产品的探讨议题。
- 针对改装门店介绍轮胎项目，油品项目，及后市场业务培训议题。

4. 展会“赛道日”系列活动

- 独立于展会展期外的分站式路演模式。
- 以有企业特色的大棚，区域为静态展示形式。
- 接受面向社会的私人车辆，团体车辆报名进行小规模场地赛。
- 以聚会的形式使得展商与一般大众有所交流。



TIRE+

2018中国国际轮胎及后市场展览会

2018年11月16-19日·广州琶洲·中国进出口交易会展馆

- 更易于媒体的宣传与报道

5. 主机厂论坛

- 以主机厂，主机厂指定配套商，轮胎厂三方为对象的论坛活动
- 论坛形式：演讲，演讲内容由主机厂阐述主机厂对轮胎的技术及采购需求。
 - 由主机厂指定配套商阐述选择品牌的理由及策略。
 - 由轮胎厂阐述如何针对主机厂需求提供有效供应方案。
- ◆ 技术层面研究：由轮胎企业研发部门阐述针对新产品设计理念，如何解决主机厂提出的各种技术要求，及目标实现。
- ◆ 答记者问：由现场媒体及观众提出问题，由现场指定嘉宾进行回答。

6. 后市场论坛

- 以轮胎生产企业为对象，介绍国内轮胎后市场情况
- 以轮胎省一级轮胎经销商为对象，分享目前轮胎后市场渠道扩展方法及趋势。
- 以轮胎经营门店为对象，分享转型与经营办法。

7. 新兴媒体宣传模式

以流量直播 KOL（关键意见领袖），专业 KOL 为主题，开启矩阵宣传模式。以众多媒体号，媒体平台，媒体形式进行全方位立体宣传。包括广东电视台专访，国外媒体 1-2 家的专访，国内一类汽车垂直媒体 1-2 家专访等多种形式。

8. 集中门店形象展示

展会现场将展位以门店形象的方式展示给观众和其他展商，可以让更多的人知道门店品牌。主要功能是介绍门店模式，介绍品牌，并招纳加盟店。

- ◇ 可联合多品牌共同展示，比如润滑油，汽修汽保产品。

9. 珠三角区域外贸优势

- 广交会展馆，直通港澳台。辐射东南亚。
- 欧洲，东南亚知名行业媒体对企业专访。
- 国外行业协会商会洽谈团队的到场。



TIRE+

2018中国国际轮胎及后市场展览会

2018年11月16-19日 · 广州琶洲 · 中国进出口交易会展馆

主办方联系方式

主办单位：

中联橡胶股份有限公司
电话：+86-10-5377 9792
tireplus@chrubber.com

战略合作单位：

中国橡胶工业协会
电话：+86-10-84919656
Email: expo@cria.org.cn

同期展会：

