

# 汇聚国际五金精品 搭建高效对接平台 第30届中国五金博览会静待启幕

1996年,中国五金新产品博览会在永康这片五金沃土上播下了希望与梦想的种子。历经30年的风雨浇灌与精心培育,当初的种子已茁壮成长为一棵枝繁叶茂的参天大树,成为五金行业高效对接、深化合作、共谋发展的广阔舞台。每年金秋时节,数以万计的国内外客商从四面八方汇聚永康,共赴这场五金行业盛会,探寻合作新机遇。

三十载春秋轮转,又是一年金秋至。今年,中国五金博览会(以下简称“五金博览会”)迎来了30周年华诞。9月26日,本届五金博览会将在永康国际会展中心盛大启幕。随着开幕时间临近,各项展会筹备工作已经进入最后冲刺阶段,这场备受瞩目的五金盛会正在逐步揭开面纱。



展位搭建  
即将在展会上亮相的新产品  
展品调试

## 展会有期待 首设 人工智能+ 高新产品展示区

9月24日上午,记者在永康国际会展中心展馆内看到,展位搭建工作有条不紊地推进中,大部分展位已经初具雏形。工人们在展馆内来回穿梭,搬运材料、安装展柜、布置软装,呈现出了一派繁忙的景象。

记者了解到,站在第30届的新起点,五金博览会的吸引力持续增强。自展位申报启动以来,各地五金企业踊跃报名。据统计,本届五金博览会共有来自国内外1610家企业参展,同比增长7.26%,参展企业数创近五年新高。其中,永武缙地区以外企业1188家,占比达到73.7%。展会共设置9个

室内展馆、1个室外展馆,展出面积达8.8万平方米。展出产品涵盖电动工具类、工具五金类、日用五金及五金电器类、户外用品及健身休闲类、其他五金类、机电产品类、机械设备类等七大类。

年年有新意,届届有看点,今年的五金博览会依然很新鲜。本届五金博览会首次设立“人工智能+”高新产品展示区。届时,机器狗、无人机、巡扫机器人等高精尖产品将同台竞技。首次设立的历史经典产业金属雕展示区将全面展示永康金属雕非遗项目的传承成果与创新应用。

在进口五金精品展示区,各类国际五金精品将集中亮相。为促进贸易实效,本届五金博览会还将打造外商洽谈区,为参展商和采购商提供高效的交流对接平台。

一系列配套活动同样精彩纷呈。展会期间将举办抖音永康五金线上推广、第30届中国五金博览会全球直播采购节、TikTok永康五金产业带集采甄选、脉链永康产业带中亚中东市场推广以及第30届中国五金博览会跨国采购洽谈会等配套活动,旨在为五金企业搭建高效精准的对接渠道,助力推动永康五金

扬帆出海。值此30周年之际,本届五金博览会期间还将举办“鎏金30周年”主题图片展,以影像回顾五金博览会30年来的发展变迁与产业赋能成果。

此外,本届五金博览会将延续往届的做法,继续开设线上线下两个会场,双轮驱动为展会插上“数字翅膀”,力求促成更多实质性的贸易合作。

值得一提的是,本届五金博览会期间,我市还将推出各类文旅活动和优惠福利,打造集展、游、食于一体的多元消费场景,全面提升参展商与采购商的参展体验。

## 企业备展忙 亮新品会旧友实现 展厂联动

这边展会筹备紧锣密鼓,那边企业备展如火如荼。连日来,我市不少参展企业积极备展,纷纷亮出新产品、新技术、新工艺,希望借助展会平台拓展合作朋友圈,提升自身影响力和竞争力。

产品打样、联系客户、制定促销活动方案。虽然第30届五金博览会还没开幕,但浙江顶诚工贸有限公司(以下简称“顶诚公司”)早已进入博览会节奏。

顶诚公司的样品间陈列着琳琅满目的锯链产品和各式园林工具。其中,一款颜色独特的锯链产品格外引人注目。这是我们将在这次展会上重点推出的新品。相较于市面上普通的锯链产品,

这款产品的刀片采用镀钛工艺,就像穿了层铠甲,切割性能大大提升。此前我们已经在海外市场试水了,客户反馈非常好。我们想借助这次展会,进一步打开该产品在国内的市场。顶诚公司总经理李卓雅向记者介绍,近年来,园林工具锂电化趋势明显,该公司新研发落地的锂电暴风机和锂电高枝锯将在展会现场首发。

这几天已经有不少外地客户提前来我们工厂实地考察、洽谈合作,他们对即将到来的五金博览会充满了期待。李卓雅说,作为五金博览会的老朋友,今年是顶诚公司参展的第20个年头了,

五金博览会把全国各地的客商汇聚到“家门口”,让我们不用跑遍全国就能和各地客商面对面对接。

在永康市汉德锯业有限公司(以下简称“汉德公司”)的生产车间,一名技术人员正对着一台机器进行最后的调试。这台机器即将在本届五金博览会上首次亮相,与广大客商见面。

这是我们今年新上市的分齿机,主要用于锯子的生产加工。相较于前一代产品,这款分齿机可以说是“简配版”,体积小,性价比高,性能也很出色。它搭载了机械臂和视觉系统,可实现一人多机操作,很大程度上提高

了生产的智能化和自动化水平,节省了人力成本。汉德公司总经理郑成介绍,此次五金博览会,该公司将携锯子、割草片、合金锯片、研磨设备四大类产品参展。

千封邮件不如见一次面,我们已经向全国各地的老客户发出了邀请函,面对面交流能够建立更加牢固的合作关系。郑成告诉记者,展会是我们获客的主要渠道之一,希望通过展会接触到更多新客户。而且,“展厂联动”是本地企业的独特优势,展会的意向客户可以很快移步工厂参观。

融媒记者 张曼欣