

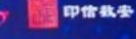
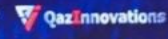
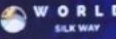
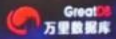
HOMETECH & ELECTRA 2027

HomeTech & Electra 2027

中亚领先的家电与电子产品B2B平台

2027年8月5-7日
阿拉木图，哈萨克斯坦 ·
10,000+ 专业观众
300+ 家制造企业





НОМЕТЕХ & ELECTRA
ХАЛЫҚАРАДЫҚ ЭЛЕКТРОНИКА ЖӘНЕ
ТҰРМЫСТЫҚ ТЕХНИКА КӨРМЕСІ



企业参展可获得什么

一套成熟的哈萨克斯坦及中亚市场进入体系



哈萨克斯坦：通往区域1.5亿+消费者的枢纽

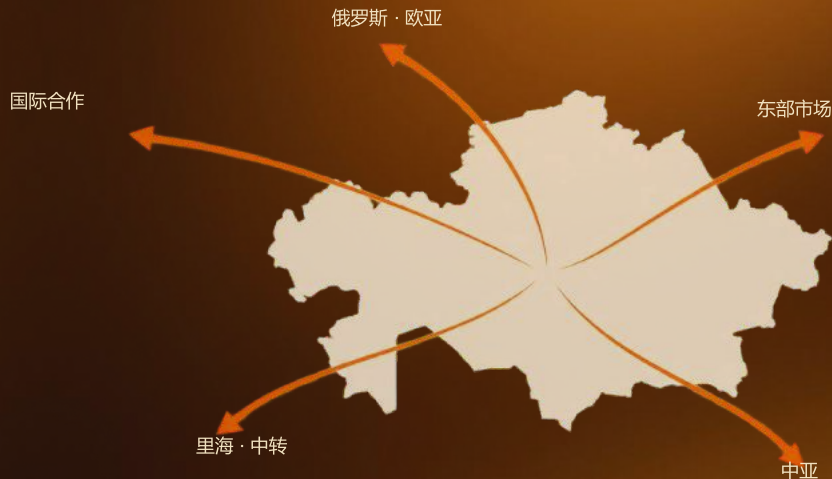
直接对接来自哈萨克斯坦、乌兹别克斯坦、吉尔吉斯斯坦、塔吉克斯坦、土库曼斯坦、阿塞拜疆、土耳其及欧亚经济联盟国家的采购商。

01 进口商与经销商

02 大型批发与零售

03 电商平台与电子商务

04 企业及政府采购





2027年8月商务活动安排

03

8月·3天

05

外交商务论坛

30+个国家 · 投资 · 本地化 · World
Silk Invest · 15:00–17:30

06

电子商务、人工智能（AI）与电商平台

2,000+名参会者
2027年目标

07

国际采购商论坛

连锁渠道采购商
与经销商

8月5日

第1天：国际合作

投资、本地化与大型合同

30+

官方代表团

6+

来自6+个国家的商务考察团

- World silk invest
- 投资与政府机构
- 生产本地化
- 合资企业



8月6日

08

第2天：卖家与电商

进入头部电商平台与零售连锁

1000+

论坛参会者 · 2026实际

2000+

论坛参会者 · 2027目标

采购商 · 零售连锁
品类负责人
买家 · 电商

ПРОВОДИТСЯ В РАМКАХ МЕЖДУНАРОДНОЙ
ВЫСТАВКИ HOMETECH & ELECTRA 2026



Byte
Trans
Transport & L

ФОРУМ СЕЛЛЕРОВ И МАРКЕТПЛЕЙС КАЗАХСТАНА



HomeTech & Electra 2027

不止于展会，更是增长平台。

哈萨克斯坦·阿拉木图

第3天：采购商论坛

直接对话：需求 → 产品 → 合同

01

需求

采购商提出需求及采购参数

02

方案

制造商提供价格、最小起订量（MOQ）
及交付条件

03

B2B洽谈

核对规格、样品并确定下一步

结果

确定商务条件并启动测试样品

АЛМАТЫ – ЯДРО ИНВЕСТИЦИЙ

ПОЧЕМУ ИНВЕСТИРОВАТЬ В АЛМАТЫ?

ЭКОНОМИКА И РЫНОК
ФИНАНСОВЫЙ И
ДЕЛОВОЙ ЦЕНТР
ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ
КАПИТАЛ

ГЕОГРАФИЯ И ЛОГИСТИКА
СТАБИЛЬНОСТЬ И
ДОВЕРИЕ
ТУРИСТИЧЕСКАЯ
ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ

Девелопмент

Медицина
(инфраструктура, оборудование)
и фармацевтика

Качественное
образование

Информационный
технологии

Экспорт туристических услуг

Развитие
высоко-технологических
производств

НИШИ ДЛЯ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

ИМПОРТ

\$25,8B \$26B



2024

ОСНОВНЫЕ
ИМПОРТИРУЕМЫЕ ТОВАРЫ

автомобили и

транспортные средства

электроника



2026年已验证成果

经验证的买家基础与真实商业成效

4933

名独立采购商及专业观众

19

家制造企业

05

个参展国家

3050

场B2B洽谈

825

条有效商业需求

展会只是入口

HomeTech & Electra将展览平台、经过筛选的采购商与交易跟进整合为一套B2B体系

01 展览平台

HomeTech & Electra

02 经过筛选的采购商

采购商与合作伙伴

03 B2B洽谈

线上与线下

04 商务活动

论坛与洽谈

05 后续跟进

展会后持续跟进

让每一次采购商接触都转化为下一步商业行动的基础设施。



2027年计划指标

项目规模与目标

30+

外交项目覆盖国家 · 2027计划

300

家工厂及制造企业

10 000+

名独立访客

03

场国际论坛

2000+

名卖家论坛参会者

06+

场商务考察团

B2B

洽谈与新增代表团

政府采购

通过投标服务商对接政府采购 · 活动第3天

与World Silk Way协同联动

综合支持体系的优势



整体规模。 企业成果。

区域以统一形象集中展示，每家企业同时获得专属洽谈与商业推进

01 区域或协会

统一展馆、统一形象与统一商务活动。

02 每家企业

独立产品展示、商务方案与专属洽谈区。

成效： 区域整体流量 → 每家企业的精准客户





ZHONGSHAN BIN ZHI ELECTRIC APPLIANCE CO., LTD.

Guangzhou Tsong Electric Co., Ltd.

GUANGZHOU TSONG ELECTRIC CO., LTD.

展前推广

采购商工作从展会前3个月启动



企业资料与产品目录

企业简介、核心产品及用于官方名录的产品目录。

企业资料与目录



数据库推广

向经销商、零售连锁及潜在采购商数据库推介产品。

数据库推广



规格与价格

提前沟通规格、价格及商务条件。

规格与价格



洽谈日程

展会开幕前即为展商制定展位专属洽谈日程。

洽谈日程

兴趣 → 展前B2B

采购商工作从展会前3个月启动

精准采购商拓展

按您的产品类别精准匹配采购商



家用电器

家电连锁 · 批发商 · 经销商



照明

房地产开发商 · B2B零售
建筑业



电子产品

电商平台 · 电子商务
企业采购



展前B2B洽谈

带着已确认兴趣的客户名单参加展会

01

需求匹配

采购商兴趣 + 制造商资料

02

线上核对条件

价格 · 最小起订量 (MOQ) · 包装 · 自有品牌 · 文件

03

现场B2B洽谈

样品 · 交易细节 · 下一步



结果:

洽谈围绕具体产品与商务条件展开

出发前评估 市场潜力

线上B2B会议：评估市场潜力、
测试需求并为出行做准备

01

哪些型号更受关注

02

采购商考虑的价格区间

03

哈萨克斯坦及欧亚经济联盟市场对认证、
包装和物流的要求

04

可能形成商业询盘，但不保证订单



线上B2B会议 结果：

01

优先品类

建议优先推向市场的产品和型号

02

可行价格区间

价格、包装及认证要求的参考范围

代表团增值选项

+3

活动期间的个性化推广形式

种展区增强方案

01 在主舞台展示国家/地区出口潜力

02 与哈萨克斯坦头部采购商举行闭门B2B会议

03 与政府部门、协会及投资者会谈



代表团筹备阶段

按步骤推进：从确认参团企业到制定B2B洽谈日程



到8月时，代表团将拥有完整企业资料、明确目标受众及优先洽谈日程

5 ЭТАПОВ ДО ГОТОВНОСТИ

展会现场工作

为高效商务洽谈提供完整条件

01

完善的展位设施

展示区、样品及洽谈空间



02

持续采购商流量

按日程及现场开展精准B2B洽谈



03

商务活动

参加零售行业领导者参与的专题活动



展后工作

持续跟进，将联系推进到实际供货

01 **确认洽谈成果**
记录并确认洽谈结果

02 **商务资料**
最终报价 · 规格 · 样品

03 **条件确认**
合同与物流

04 **首批商业订单**
推进首批订单



对每一个有潜力的联系人明确下一步行动。

报告 与透明度

为每家企业建立透明的工作记录

资料准备

已完成

推广与反馈

已启动

B2B洽谈与询盘

已记录

下一步

已确认

状态

进行中

结果

已形成跟进图谱

如何启动联合展区

从参与模式到正式启动筹备，共7个清晰步骤

开始筹备

01 **参与模式**
确认联合展区合作模式

02 **参展企业数量**
确定预计参展企业数量

03 **合同**
确认合作条件及参与形式

04 **预付款**
确认启动筹备工作

05 **企业名单**
提交代表团初步名单

06 **企业资料与目录**
准备产品信息

07 **启动工作**
开始推广及B2B筹备

企业资料 清单

启动筹备所需提供的材料

01

企业信息

企业简介 · 核心优势 · 目标市场

02

资料

图片 · 产品目录
产品参数

03

生产能力

车间 · 设备 · 产能图片

04

商务条件

价格 · 最小起订量 (MOQ) · 目标
采购商
OEM代工 / ODM设计制造 / 自有
品牌

启动资料包

4类 材料

统一资料包：用于推广准备、采购商匹
配及B2B洽谈

企业简介

产品目录

生产能力

商务条件



预订 2027参展席位

越早开始筹备，我们就越有时间为您的品牌吸引更多目标采购商

2027年8月05—07日

阿拉木图 · “Atakent” 会展中心



预订参展

提交申请，我们将为您匹配参展形式并核算费用