

FC 房地产采购配对会会后报告

2016年11月10日, FC 房地产采购配对会在北京·新国展 VIP LOUNGE 对接专区成功举办。此次配对会成功安排了 20 家房地产企业与 43 家门窗供应企业的一对一配对, 商务洽谈气氛浓厚, 受到与会双方的一致好评。配对会有三大亮点:

- 房地产企业均带有采购需求
- 精准对接房地产与门窗企业
- 一对一高效配对

此次配对会由中国国际门窗幕墙博览会组委会——北京中德建联国际会展有限公司携手中国最大的两家房地产采购平台——明源云采购和新浪地产优采联合举办, 这也是北京中德建联首次为房地产公司和门窗供应企业量身打造一对一的采购配对活动。从前期策划、准备, 到后期的组合配对以及现场参与情况来看, 整个活动进行地非常顺利, 现场商务洽谈气氛浓厚, 为房地产公司与门窗供应企业进一步合作打下了基础。



1. 基本信息

时间: 2016年11月10日 09:40-11:30; 15:00-17:00

地点: 北京·新国展 VIP LOUNGE 对接专区

2. 与会企业

- 20 家房地产公司与 43 家门窗供应企业成功配对洽谈



明源云采购房地产团



新浪地产优采房地产团

2.1 与会房地产公司及采购类别

- 组委会与合作伙伴共计成功邀请到 20 家房地产公司参与配对会，采购需求涵盖：木门窗、铝门窗、UPVC 门窗、系统门窗、幕墙材料、铝型材、五金配套件、密封材料及建筑玻璃等，具体企业包括：

泽信控股	北京昌盛	龙湾地产	当代置业
国华置业	山水文旅	银泰商业集团	鹏润地产
天润地产	金威集团	京奥港集团	天同宏基
和泓地产	鸿坤地产	绿地集团	凯德中国
传奇文化	平安不动产	华远地产	宜居中国

2.2 门窗供应企业

- 组委会共收到 46 家门窗供应企业报名参与配对会，最终 43 家企业成功参与配对会。



- 与会门窗企业均为行业内优秀企业，不仅生产的产品品质居于行业领先地位，更有工程项目对接经验。
- 此外，来参与配对的负责人均熟悉产品且经验丰富，对于配对会给予了充分的重视并做了十足的准备，更有部分配对企业负责人携带样品及工程案例而来，为配对成功打下坚实的基础。

3. 活动反馈

配对会活动受到房地产公司和门窗供应企业好评。活动结束后当天，组委会进行了随机采访，无论是与会房地产公司的采购人员还是供应商企业的负责人，双方均表示 FC 房地产采购配对会给他们留下了深刻印象，洽谈现场环境舒适安静，最重要的是，洽谈双方都非常重视此次活动，并事先做好了准备工作，可以说，这是一次非常成功的配对会。



等待洽谈



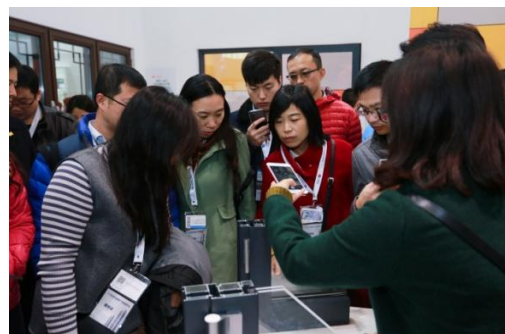
工作人员现场指引

3.1 地产公司反馈

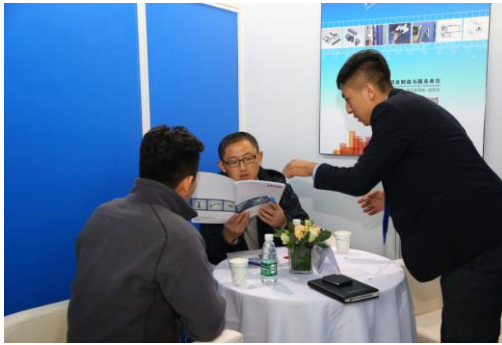
- 地产公司采购人员非常认可“一对一”配对形式，相比较参与过的“随机举牌”的形式，认为“一对一”从形式上保证了良好的洽谈氛围，从而更好地促进整体效果。



- 地产公司采购人员对与会门窗供应企业的产品质量和档次非常满意，非常喜欢会后前往企业展台参观产品及门窗安装演示的活动。



- 地产公司采购人员十分肯定配对门窗供应企业的准备工作，他们表示，门窗企业参与人员携带的产品资料让他们了解到最新的门窗产品和技术。



3.2 门窗供应企业反馈

- 与会地产企业有门窗产品采购计划或门窗战采集采需求，积极主动了解门窗产品。



- 地产公司采购需求与配对企业产品契合度高，双方洽谈话题多，气氛良好。



- 房地产公司采购人员组团参观企业展台，是对企业及企业产品的肯定。





4. 企业留言

一对一形式非常好，与我们洽谈的门窗供应企业的档次和产品质量也符合我们的期望，而且在洽谈过程中，我们能感觉出来，供应企业为此次洽谈做了充分准备，他们携带了企业产品资料以及工程成功案例，对我们了解企业非常有帮助。配对会结束后，主办方组织的前往部分展商展台参观能让我们近距离观看门窗产品，参观展台活动非常有意义。

——银泰商业集团有限公司与会采购人员

配对会采用一对一的形式很不错，而且主办单位提前沟通地产公司需求并安排相匹配的供应商企业，门窗供应企业很重视配对会活动，并为此做了充分准备，每家地产公司的配对企业数量安排的也很合理，而且配对的供应企业都是行业内优秀企业，符合我们的要求。

——和泓地产集团资深采购工程师 高坤

很高兴能受邀参加配对会活动并参观 FC 博览会。整体来说，配对会效果不错，我们约见的供应商档次都挺好，而且他们早早来到现场等候活动开始，配对会工作人员也很认真负责，配对时长我们也很满意。FC 国际门窗幕墙展在规模和品质上都是国内一流的展会，在配对会结束后的参观活动中，我们看到了很多门窗新产品，还有门窗安装演示和预制技术的展示，这是我们非常关注的，很高兴能在展会中得到学习了解。

——北京泽信控股集团有限公司

一对一形式挺好，地产企业的参与人员积极了解我们的产品，我们约谈的第一家地产企业就带着采购需求来了，双方沟通很顺畅。会后地产团前往乐道展台参观，更加深了对我们产品的了解，我们觉得地产团参观企业展台的形式非常好。

——沈阳乐道铝建筑系统有限公司销售经理 庄臻

一对一配对会，省去了供应商销售人员去约谈地产企业的隔阂，而且，地产企业有采购门窗的计划，因此，双方洽谈话题很多。顺达约谈了大约 10 家地产企业，感觉这 10 家都不错，和泓地产已经在与顺达进行参观考察等配合性工作。

——河北奥润顺达窗业有限公司区域总经理 杨子龙

非常肯定地说，一对一的形式非常好，我们觉得很有必要，因为这有利于对地产企业与供应商长期收入沟通。在洽谈过程中，我们与地产企业沟通的很好，双方都留下了联系方式。

——山东智赢门窗系统有限公司分公司总经理 刘淼

主办单位的工作做得非常认真、细致，我们约谈了 10 多家地产企业，整体效果不错。洽谈期间，双方互相交换了名片，地产公司参与人员也乐意了解我们的产品，一对一配对的形式挺好。

——北京和平铝业三河和平铝材厂有限公司市场总监 张志波