



**ANALITIKA  
EXPO**

第十六届俄罗斯国际实  
验仪器及设备展览会

2018年4月24-26日  
俄罗斯 莫斯科



主办方 ITE 集团  
+7 (499) 750-08-28  
analitikaexpo@ite-expo.ru

预定您的展位  
[analitikaexpo.com](http://analitikaexpo.com)



## 在analitika 博览会感受行业心跳

俄罗斯Analitika博览会是  
分析化学的中心舞台



Analitika是俄罗斯最大的实验室设备及生物分析行业展会，集中展示分析领域的最新技术，展示整个行业最先进的技术设备平台，也是了解新产品技术和行业最新进展的绝好机会。

### 参展商领先于俄罗斯和国外的制造商和供应商

- › 实验室设备和仪器
- › 实验室家具
- › 实验室玻璃器皿，实验室塑料，实验室耗材
- › 化学试剂
- › 实验室研究自动化设备

### Analitika 博览会的实际情况

从不断增加的展商和参观者可以看出，Analitika博览会没有辜负他们所声称的在化学领域成为俄罗斯和独联体地区的主导事件。

› 来自**19**个国家的**238**家企业在化工，医药以及食品行业等领域展示了最新技术，其他**28%**的参展商来自于国外

› 来自**28**个国家和俄罗斯**65**个地区的**6069**名专家已将Analitika 博览会打造成为化工行业交流的中心



在展会期间，  
88%的参展商在现场预订了2018年的展位，报名的有以下行业领导者：

Analitik Jena AG  
Koettermann  
Leco Waters  
Sartorius Merck  
Fritsch  
PANalytical B.V.  
Abacus Analytical  
Systems 和其他一些  
制造商



# Analitika Expo 是俄罗斯各地区高管， 专家和用户的中心会议点

**Analitika**  
世博会是俄罗斯  
各地区的优秀  
专家和用户的  
中心会议点。

具有会议和专题主题概  
览的专业商务计划，  
专家圆桌会议以及有吸引力  
的参展商介绍新产品，  
证明了Analitika Expo的意义

了解更多详情请登录

[analitikaexpo.com](http://analitikaexpo.com)

数字是从统计  
数据的报告  
**Analitika2017**  
年博览会



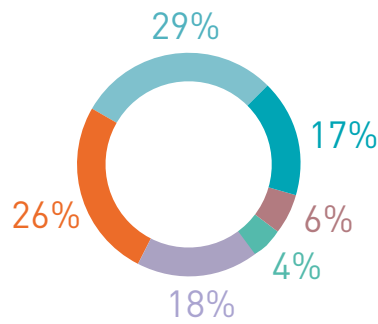


Analitika作为俄罗斯行业盛会，是研究开发，化工，制药，保健医药，诊断，环保，食品工业，石油和天然气行业的专家和决策者的交流中心。



## 观众的类型

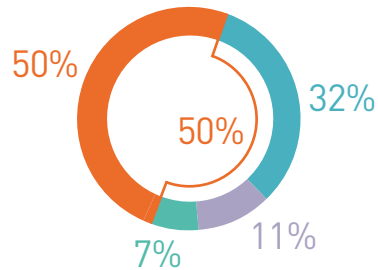
- > 研究与开发  
1760个参观者
- > 生产  
1578个参观者
- > 实验室设备和材料的供应商  
1092个参观者



- > 其他供应商（环境监测，水和废水，微电子，电力工程）  
1032个参观者
- > 独立认可的实验室  
364个参观者
- > 医疗服务，临床诊断  
243个参观者

## 参观者职责等级

- > 专家和独立企业  
3034个参观者



- > 50% 决策人
- > 部门主管  
1942个参观者
- > 所有者  
668个参观者
- > 公司副总监  
425个参观者

## 参观者调查结果

参观Analitika 展览会发现新的产品和服务项目	76% (5 037)
参观Analitika 展览会为商业选择产品或服务	63% (3 824)
参观Analitika 展览会为了遇到现有的供应商和商业合作伙伴	52% (3 154)
参观Analitika 展览会为了找到新的供应商与合作伙伴	48% (2 913)
参观Analitika 展览会为了找到新的供应商与合作伙伴	25% (1 517)

数字是人数，%为参观者人数，回答者可以多选。



在俄罗斯没有其他的化学行业展会在展商数量上以及客户满意度上能与ANALITIKA相媲美



## 为什么要参展?

- › 发现新客户
  - › 76% 的展商在展会中找到自己的新客户和商业伙伴
  - › 71% 的观众是购买者
  - › 49% (2974人) 的参观者是第一次来现场
- › 提高销售
  - › 48%的观众签订意向合同额为7500-74000欧元
  - › 8%的观众签订意向合同额为74000-150000欧元
- › 在俄罗斯寻找经销商与合作伙伴
  - › 18%的观众是经销商

## 参展商调查结果

会见现有客户及合作伙伴	82%
发现新的顾客	76%
维护公司形象	75%
提高品牌知名度	48%
向市场介绍新的产品	46%
评估新产品的潜在需求	27%

这就是所有部门的技术发展趋势，投资决策和新企业开始的平台  
投资方案