



国华担保
Guohua Guarantee

会展小微企业融资担保实务

分享人：赵海涛



国华担保
Guohua Guarantee

前言

2020年在新冠疫情影响的大背景下，近几年，传统线下会展商业模式受影响较为严重。主要按防疫政策要求，减少聚集，以及减少室内活动等，传统线下会展模式开展需求减少，疫情催化下，有营销需求的客户，将部分营销活动转移至线上。



国华担保
Guohua Guarantee

01

会展行业现状

PART ONE



国华担保
Guohua Guarantee

1、行业整体特性

会展主要包括会议及展览活动，该行业具有产业链长、产业关联度大的特点。





2、传统与新模式

传统会展：主要通过线下现场模式开展，近年来受疫情影响，传统会展模式受疫情影响限制人员聚集，导致线下会展开展较少。

数字会展：基于信息技术的发展以及通讯设备的升级，同时为营销推广的需求，以及互联网平台的发展，数字会展应运而生。会展活动逐步转移至线上，通过微信生态、直播平台等等，2020年以来疫情催化下，线上会展活动需求增加迅速。



国华担保
Guohua Guarantee

02

传统线下模式

PART TWO



1、模式特点

- 传统线下模式下，展览服务主要以在租赁的场地中，搭建展厅或展台的模式，通过一定的空间位置规划，同时配套电子屏幕与现场解说为辅助，尽可能的为参展商（品）展现其产品或服务的特性，用以扩大参展商（品）的品牌知名度，甚至提高其销量，促成订单的签订。而会议服务相对简单，主要通过租赁场地为会议所需，为参会者提供流程安排、接待服务、协调人员等相关配套服务。



2、产业链简述

该模式下，会展产业链中游为以展览公司和展览场馆为核心的展会经营方；上游包括场馆租赁方、展位搭建、展具租赁、票务、酒店、翻译等配套服务产业；下游的招商招展方包括各大合作的代理机构，对接参展商和参展观众等



3、优势与劣势

优势：传统模式下，参展者会有更多体验感和信任感，沟通交流方便，业务洽谈效率高。

劣势：具有空间的限制，使得参展人数有限，涉及人群有限，且会展所需海报宣传册等存在难以重复利用的问题。但目前疫情影响下，线下人群聚集受政策限制，导致传统会展受疫情影响较大



4、盈利模式

产业链中游的展览公司具有一定的典型特征，盈利模式是通过为其下游客户提供一揽子的会展服务解决方案来获取收益，主要包括会展方案设计、选址、展馆搭建、现场运维等环节。

5、风险点

该模式下使得中游展览公司在承接新业务的情况下，需要垫付一定的资金。主要风险点在于，下游客户回款缓慢将导致企业资金紧张；上游客户集中要回款将导致企业面临诉讼而引发一系列连锁负面反应。



6、案例分析

以某会展供应商A企业为例，A企业主要为奔驰、奥迪等车企提供线下会展服务。奔驰、奥迪等车企具有一定的回款保证，单体回款周期较长，一般在6个月以上，甚至超过1年。而其上游供应商，无论是物料供应商，还是展台搭建等服务商，均需预付款，否则不进场开工，导致企业垫资严重。同时奔驰业务逐年增加，且回款每每延长，使得企业即存在单一大客户风险，同时大客户回款时间长，进而导致企业资金链断裂，贷款到期时账上无流动资金进行周转，产生风险



国华担保
Guohua Guarantee

03

线上数字会展

PART THREE



1、模式概述

指的是通过直播、VR等技术化手段，将传统线下的会议、展览会等参与人数众多的活动场景转移至线上，搭建虚拟场景，进行实时参与和互动的新型会展形式。

2、优势与劣势

优势：具有参与用户规模大、定制化程度高、以及对现场执行及服务要求高的特点。可以满足多项定制化需求，例如：数字展厅、线上论坛、商务洽谈、直播营销。

劣势：但参展者体验感和参与感较低，较传统线下模式信任感获得较少



3、盈利模式

中游数字会展服务商，具有一定的典型特征。盈利模式主要通过为下游客户提供会展服务解决方案获取收益，涵盖前期准备的方案制定、预热推广、社群搭建、直播引流、会后复盘、二次传播等等环节。

4、风险点

- 前期投入资金大，短时间收入难以成规模
- 下游服务客户所属行业不同，软件功能以及业务人员需求不同，难以跨行业拓展业务



5、担保案例分析

以某数字会展SaaS服务B企业为例，B企业主要为微软、甲骨文、戴尔等国外知名企业提供数字会展服务，涉及数字会议实施、网站及微信建设、数字社区建设、以及微信运营、网站社区托管、数字签到、网络会议录制、网络优化等多方面。下游客户回款较为稳定，一般外企均能按所签订框架合同中约定的周期付款，且单个项目金额主要以几万块到几十万为主，较为分散，随着项目的开展，应收账款逐步回款。整体现金流较为健康。其上游较少，主要成本为企业员工工资。



国华担保
Guohua Guarantee

04

发展趋势

PART FOUR



基于互联网营销的发展，以及在疫情影响的催化下，传统会展服务市场压缩，但基于现场交通体验感好，沟通更方便等特点，具有一定的不可替代性；同时数字会展在互联网日益发展下，无论技术还是平台、渠道等都基本能够满足营销的需求，加之疫情的催化，进一步的促进了近几年企业数字会展的需求，但基于上述提到的传统现场会展特性，使得数字会展仍不能完全取代传统线下现场会展模式。目前来看，传统线下现场会展以及线上数字会展会共同为企业营销所使用，基于互联网技术，以及VR技术的发展，线上数字会展在会展市场占比会逐步增加。



国华担保
Guohua Guarantee

感谢大家的观看

分享人：赵海涛