



Washington
State

为什么选择西雅图？

只有西雅图的太平洋市场中心为中国公司提供强大有效的产品促销项目，以满足美国零售商强烈的、直接从中国采购的需求。只有西雅图的太平洋市场中心可以让中国公司更容易地与美国和加拿大的零售买家直接建立合作关系，并最终增加销售额。只有太平洋市场中心可以为中国公司提供一个全面的项目规划方案，为中国公司创造一个舒适而时尚的展销环境，与西雅图展览中心空旷的、缺乏人性化设计的大展厅迥然不同。只有西雅图太平洋市场中心可以为中国公司提供一个全方位的、完整的解决方案，包括价格合理的临时展厅、常年展厅、位置优越的办公室、仓储和分发设施。

作为美国西海岸领先的市场、美国最强的、增长最快的经济中心，西雅图是美国买家的首选集聚地之一。在这里，您可以接触到比其它任何地方都要多的大宗买家，为太平洋市场中心的租户创造了充分的销售机会。在我们门外仅仅几英里之内，您可以找到 Costco 总部，亚马逊 Amazon 总部，诺斯重 Nordstrom 总部，星巴克总部，Albertsons 总部，Sur La Table 总部，李华明迈尔 Fred Meyer 总部和 Holland America。其他太平洋市场中心的买主还包括包括微软 Microsoft，规范汤普森 Norm Thompson，冷水河 Coldwater Creek，哈利 & 大卫 Harry & David，瑞 REI，波音公司 Boeing 和药房网站 drugstore.com。这些全球性公司的综合购买力每年达到一千三百七十亿美元。另外，西雅图还邻近加拿大西部，吸引了大量的加拿大买家。

其它有关太平洋市场中心的事实：

- 繁忙的全年市场，独特的产品，数以千计的顶端国内国际产品线
- 各种大宗买家和独立的零售买家

- 四千七百五十亿美元的可支配收入 - 是世界上第十大经济区
- 根据旅游与休闲杂志报道，是美国的十大最喜爱的城市之一
- 预测 27 % 的人口增长 - 超过全国平均水平
- 常年展厅高档优雅、特点卓著，为租户提供最高水准的服务
- A 级的建筑，提供最佳的买家服务设施
- 悠久历史，负责任的业主，忠诚的客户
- 美国性价比最好的设施

该项目的组织者是谁？为什么他们收取如此低廉的费用，但是仍然提供如此之好的超价值服务？

中国产品推广项目的坚强后盾是美国华盛顿州贸易厅，美国西雅图港务局，广东省对外贸易经济合作厅，和美国著名的贝纳罗亚 Benaroya 公司（太平洋市场中心的业主）。我们不惜投资，致力于构建一个长期的将中国的制造商和美国的零售商直接联系起来的销售平台，帮助他们寻找新客户并增加利润率。今天，华盛顿州与中国的人均贸易量比美国的其他任何州都要高。我们的目的是继续这种趋势，使西雅图成为中国公司和美国零售商建立联系的最佳地点。

为什么太平洋市场中心比展览中心更有优势？

太平洋市场中心是西雅图贸易展的首选之地。该中心吸引了美国西北太平洋地区购买力极强的大宗买家。而会展中心的客商则以小型独立买家为主，没有太多大宗买家的参与，并且有一个大的“现金零售”的氛围，不适合重要的商务会议。在太平洋市场中心，您将成为我们完善、精心策划的中国产品推广计划的一部分。该计划将确保您遇到有资质的大宗买商，并为您扩大美国业务，学到新的开拓美国市场的技术和市场战略。

太平洋市场中心将会组织大量的教育性研讨会，以协助您的业务发展。研讨会的讲授者都是业界的专家和名人，其中最著名的包括 Costco 公司总部总裁 吉姆·斯乃高先生（Mr. Jim Sinegal）。

贸易展期间标准展位的全套设施包括什么？

中国公司的展览将设在太平洋市场中心，该中心吸引了美国西北太平洋地区购买力极强的大宗买家，并为参展商创造了一个非常舒适的、适合买卖双方进行交流的气氛。

展厅设施包括：4英尺高的油漆硬墙，展位标志，椅子，500瓦特插座，废纸篓，展品搬进搬出。在会场开放前做清洁，研讨会议室的使用和小型会议室的使用不收任何费用，可容纳展品高度达8英尺。

注册展会之后，有什么样的额外服务将包括在内吗？

除了标准的10×10英尺的展位，太平洋市场中心将提供下列额外的增值服务，无需支付额外费用，所有旨在帮助您将获得一个成功的展会。

- 公用设施使用费，水电费均包括在内。
- 太平洋市场的中心将在高能见度、人流量大的地区专门设立一个中国展区，并设计一个集体品牌。
- 太平洋市场中心可以帮助您特别设计您公司的展区。
- 免费市场营销—我们将聘请一个专家小组，帮助中国企业进行积极的全国性营销活动，包括电子邮件，直接邮寄，新闻报道，网络，电话，剪彩仪式、酒会等，所有这些都是为了创造轰动效应并最终为中国公司带来更多的销售成果。
- 买方介绍/中介会议—太平洋市场中心将安排在中国公司和大宗买家进行面对面的商业讨论会议（例如Costco公司，Nordstrom，Sur La Table公司等，以及中国公司想联系到的其他独立的零售商）。
- 美国市场准入研讨会—我们将提供免费的、以中国公司进入美国市场为主题的研讨会，比如在美国市场的品牌建设战略，发展您在美国的销售和分销网络，低成本的物流策略，以及按照美国的风格布置展览并协调和销售代表的关系。
- 额外的专家研讨会，将由业内专家主讲，包括Costco公司总裁兼首席执行官Jim Sinegal先生。
- 无任何麻烦布展和撤展，因为我们制定了最有弹性的布展和撤展的区域。
- 太平洋市场的中心为您提供免费的样品储藏设施，并会在样品到达后送到您的展位。
- 提供买家名单，为您提高销售成果而不增加任何额外费用

- 特殊优惠的酒店价格及免费的酒店到展会的巴士服务

与展览相关的其他服务项目？

常年展厅 – 对于那些有兴趣长期进入美国和加拿大市场的公司，太平洋市场中心还可提供超价值的全年性展位。

办公室，仓库及分发设施 - 太平洋市场中心也可以提供位置优越的办公室，仓库和分发设施，均坐落在美国西北地区最黄金地段。

共享型的常年展厅 – 您还可以与其他非竞争性的中国工厂/或品牌公司共同享用一个常年展厅，成本更低，效益仍然卓著。

展览组委会将提供什么样的免费营销支持？

我们将聘请一个专家小组，免费帮助中国企业进行积极的全国性营销活动，包括电子邮件，直接邮寄，新闻报道，网络，电话，剪彩仪式、酒会等，所有这些都是为了创造轰动效应并最终为中国公司带来更多的销售成果。

免费的网上参展商名单，电子触摸屏展商目录，电梯间目录显示和印刷出版的展商名单。

额外的免费市场营销工具，包括共同品牌战略、在太平洋市场中心的网站上提供您公司的联接、新闻发布、电子邮件宣传、有针对性的买家名单、赞助商和广告的机会等等，预知更多，请参看中国产品推广项目简介。

什么样的买家参加太平洋市场中心的展会，参展商与他们面谈的机会如何？

作为美国西海岸领先的市场、美国最强的、增长最快的经济中心，西雅图是美国买家的首选集聚地之一。在这里，您可以接触到比其它任何地方都要多的大宗买家，为太平洋市场中心的租户创造了充分的销售机会。在我们门外仅仅几英里之内，您可以找到 Costco 总部，亚马逊 Amazon 总部，诺斯重 Nordstrom 总部，星巴克总部，Albertsons 总部，Sur

La Table 总部，李华明迈尔 Fred Meyer 总部和 Holland America。其他太平洋市场中心的买主还包括包括微软 Microsoft，规范汤普森 Norm Thompson，冷水河 Coldwater Creek，哈利 & 大卫 Harry & David，瑞 REI，波音公司 Boeing 和药房网站 drugstore.com。这些全球性公司的综合购买力每年达到一千三百七十亿美元。另外，西雅图还邻近加拿大西部，吸引了大量的加拿大买家。

太平洋市场中心将安排中国公司与美国的大宗买家和中小零售商进行见面。

买家名单请见附表或链接

展会有什么样的物流与运输服务呢？

我们将为中国公司介绍并安排提供最新的、专门处理国际中小型订单的国际物流服务项目。该服务将使得中国公司可以为美国的中小型买家提供服务。

我可以聘请一位专业的销售经理去运作我们公司的展位吗？

对于那些不能出席展会或者不能获取签证的展商，太平洋市场中心还可以提供一个专业的销售经理，帮助贵公司布置展位、管理订单、收集销售线索、发展与买方的关系、获得反馈意见、撤展等等，甚至可以帮您处理样本销售或存储事宜。这项服务的费用是 3,000 美元。

如果我打算参加多次展会，我可以将展示样本常年地存储在贵中心吗？

对于只参加冬季展会的公司，我们在展会前和展会中提供免费的短期仓储。对于打算参加两次和两次以上展会的单个中国展商，我们可以提供非常优惠的常年仓储服务，折扣价为每月 100 美元/100 平方英尺。特别值得注意的是，如果大部分的中国参展商（20 个以上）注册参加两个或两个以上展会，我们将提供免费的常年展品存储设施。

我可以销售我的参展样本吗？

太平洋市场中心是一个“贸易批发市场”，而不是一个“现金零售的展会”。为了保持展会的完整性和一致性，您不可以在展会期间出售您的样本，然而我们会在展会后的一两天内提供一个额外的延期展览，协助您销售您的展览样品。

旅游、酒店和度假：

太平洋市场中心位于西雅图的设计区，距离西雅图-塔科马国际机场只有几分钟的驾车路程。西雅图是温带区域，气候非常温和。每一年，通过西雅图-塔科马机场来访西雅图的就将近 3000 万人次。大西雅图地区有 3 万多个酒店房间，可以满足任何一个旅行者的不同需求。

通过酒店，您可以预订到非常优惠的航空机票。您可以利用展会前、展会中和展会后的业余时间，游览西雅图以及美国的其他城市，比如参观西雅图的波音飞机厂、华盛顿州的葡萄酒之旅、到品牌折扣店购物，甚至到加拿大的惠斯勒度假村去滑雪，或者到美国名城拉斯维加斯去一饱眼福。

如果我不能获得签证怎么办？

展会主办机构将尽全力协助办理美国签证。对于那些不能出席展会或不能获取签证的展商，太平洋市场中心还可以提供一个专业的销售经理，帮助贵公司布置展位、管理订单、收集销售线索、发展与买方的关系、获得反馈意见、撤展等等，甚至可以帮您处理样本销售或存储事宜。这项服务的费用是 3,000 美元。

有没有机会聘用美国当地的销售代表，以促进我们在美国的产品销售？

对于打算常年进驻美国市场的中国公司，太平洋市场中心可以为他们介绍已经在我们市场中心提供服务并很有业绩的销售代表，以帮助他们尽快打开美国市场。