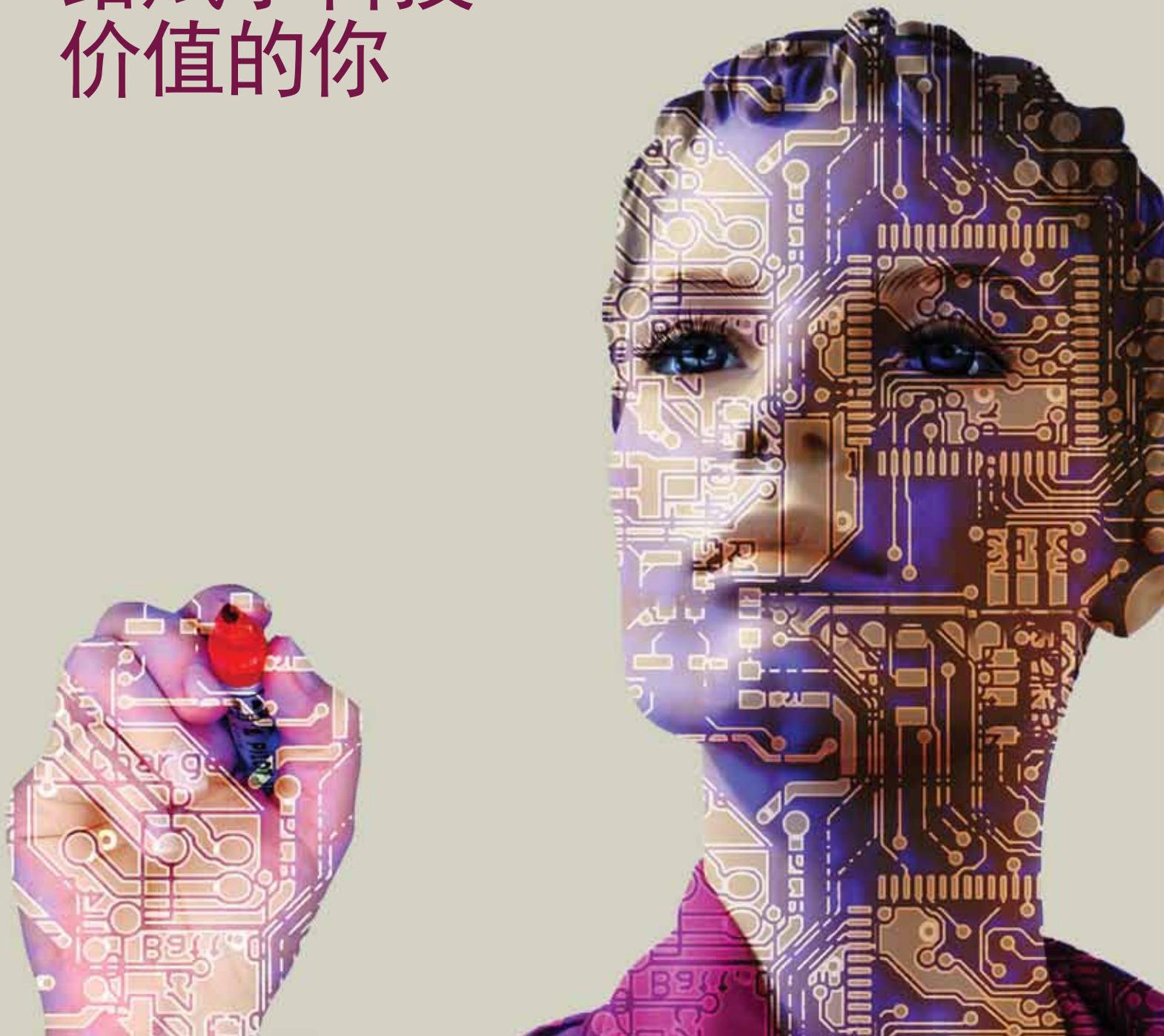


# INDIA ELECTRONICS WEEK

March 2-4, 2017. BIEC. Bengaluru

An  
**EFY**GROUP  
EVENT

给赋予科技  
价值的你



在第一届印度电子科技周（IEW）成功之后，EFY集团带给您第二版相似的主题“投资印度”，以庆祝印度电子业的成就，并向世界展示能力。

我们已经对许多技术人员谈过。大多数的技术人员并没有找到参访展会的价值。他们的共同反馈是 - 在专业博览会上没有什么崭新或令人兴奋。

这就是为什么我们长久努力筹办IEW成为会展活动 - 技术人员喜欢来访 - 即使它举办在30公里远的城市！

我们的秘技是什么？专注于什么吸引了他们。建立出来。让他们知道。而且，他们肯定会参观。在2016年，我们有6000多名技术决策者访问IEW，占约整体参访者的60%！

## 6个理由 为什么IEW吸引技术人员

- **远远超越博览会：**IEW主办多场技术会议，研讨会和工作坊，都共同为技术决策者和影响者提供巨大的价值，使IEW被视为“必造访”的活动。

- **《Electronics For You》的读者：**我们的旗舰品牌杂志以称为科技人士的专业杂志被广为人知。技术人员是我们的主要读者群。他们接触品牌，同时喜欢参观其团队筹组的活动盛会。

- **尖端主流的议题：**物联网，智能照明，工业4.0，嵌入式系统，快速原型设计，3D列印 - 形成IEW联展上各展会活动的主题。成就独特和尖端的话题 - 技术人员找到了价值。

- **会议：**我们3天的IEW展会于5个大礼堂内举办多项会议。这些会议促使高层领导及其团队主要成员参加IEW。

- **演讲人：**来自印度和全球的专家在IEW的技术会议上发表。这些专家成了技术人员拜访IEW的主要吸引力。专家在他们自己的社群网络中推广IEW，对于IEW访客这些构成了让他们造访的极高价值。

- **技术研讨会：**研讨会是对于技术人员造访IEW的主要吸引力。并且，IEW同时举办了多个研讨会。这些也吸引了优质的访客和演讲人。

## 年举办回顾

### 时间

2016年1月11日-13日

### 地点

班加罗尔国际会展中心

### 展览总空间

超过10000平方米

### 频率

一年一次

### 参展商数量

184

### 品牌代表

500+

### 会议和研讨会 数量

18

### 演讲者数量

243

### 绝对造访人数

10874

### 大买家数量

16

**6** Co-located  
shows  
Under the IEW umbrella

Electronics  
ForYou expo  
Product Design Manufacture Service

IoT  
show.in

LEDASIA.in

electronics  
Rocks

TEST &  
Measurement India

rakeha  
India

## 2016印度电子科技周：参展商回馈评价

「透过这个展会，我们在印度市场推广了一些新的产品并得到一些诚信买家，如：博世，Bharat电子公司，Vario Systems（斯里兰卡）等。」

—Padmanabha Shakthivelu, national sales manager - India operations, Electrolube

「我喜欢E F Y的展会活动是因为他们对参观访客透明公开，这同时支持他们在媒体的写作和编辑。这也让我们能够在线上 and 文宣上展示产品。」

—Paresh Vasani, MD, PCB Power (Circuit Systems India Ltd)

「我们得到了来自科学家、决策者、学界人士和风险资本家的良好回应，都一面好评。」

—Arjun Goel, director - technical, Saraswati Dynamics Pvt Ltd

「这个展览对我们来说相当成功。我们得到一些好的评价，特别是在南印市场。」

—Sudhanshu Gupta, sales director - India operations, Lumens Technologies

「会议和展览促使我们能够与印度的新设计师互动。」

—Niranjan G., GM (ASEAN and India), business development and technical marketing, ROHM Semiconductor

「自上一次更棒的秀。出席率非常好！」

—Chris Palin, EMEA manager, Humiseal

「我们十分地满意来访观众。我们期待下一年的活动。」

—C.A. Shyam S. Jindal, MD, Olive Exports Pvt Ltd

「这是我们第一次参与这个展览。我们非常开心能成为这次展会的一部分也期待透过这个展览能有许多商机。」

—L. Peter, manager, Ready LED Lighting Pvt Ltd

「这是一个很棒的平台！我们获得一个良好的机会与许多厂商企业交流。同时会议也很棒！」

—Sai Venkat Kumar B., marcomm, Tektronix (India)

「我们第一次参与同时发现对我们的金钱带来价值。我们计画下一年会再来这里。」

—Jiten Mahajan, MD, Innovative Premier Lighting Pvt Ltd

「一个有价值的平台帮助了我们和整个电子科技产业生态系统接触。我们获得了许多新的客户。」

—Mukul Pareek, marketing programme manager, Keysight Technologies

「参与这个展览给了我们一个很棒的回馈。我们看到了有限但优质的参观群众来自不同领域，像是自动化、教育界、EMS甚至是更多领域。我们渴望参加更多像这样的展会。」

—Azeem Merchant, CEO, Messung Erfi

「这是我们第四次参加EFY博览会。整体来说。展会很好但需要更多的宣传。我已经确定参与明年度的展会了。」

—Anand Bhansali, MD, Anand Industrial Components

「我们绝对拥有了一个美好的展览活动，在活动里我们遇见了产业里的重要人士和科技。」

—Abhishek Haridasan, marketing and communications specialist, Tata Technologies

「作为一个全国性的公司，能够看见来自印度各地的优秀人群是非常令人兴奋的。」

—Sumit Sharma, marketing manager, Goodwill Instruments Co. Ltd

「太棒了！期待参加明年的展会。」

—Madhur Dogra, senior client engagement manager - India Region, Microchip

「我们收到很多好的咨询，我们也计划明年来这里。」

—Rajiv Toshniwal, MD, Toshniwal Sensing Devices Pvt Ltd

## IEW 2016: Sponsors & Partners

### Gold Partner



### Lanyard Partner



### Badge Partner



### Welcome Partner



### Associate Partners



### Supporting Associations

Knowledge & Exhibition Partner for EFY Expo



Knowledge & Exhibition Partner for LEDAsia.in



Other Associations





# 为什么你要设立展区在2017年印度电子周

我们为自己是世界排名第一的IoTshow. in 的组织者感到自豪  
第一届IoTshow. in, 是IEW 2016的一部分, 已经被  
人民选择评选为“世界第一IoTshow. in”,

## 我们的会议吸引了行业的名人

随着各种会议共同召开在印度电子周, 电子行业的领袖们将会  
作为演讲者或者代表齐聚在印度电子周, 您将会有机会联系他  
们

## 50倍以上的客户访问量

在一个典型的博览会, 当顾客参观你的展位时, 您可以与客户  
联系, 但得益于EFY旗下不同平台的产品, 作为EFY博览会的补  
充, 我们每月的出版物Electronics For You and Electronics  
Bazaar (拥有600,000+读者) 将会同步更新IEW博览会展的相关  
信息, 您公司简介和联系方式将会得到更多人了解和关注, 比  
在印度其他的B2B项目展多50倍的访问数量

## 访客数据的零丢失

IEW博览会解决了管理访问者的数据的麻烦, 只需要在您桌面上  
使用条形码扫描仪, 并获得所有访问者的数据。

## 目标是印度南部 - 国家增长最快的市场之一

印度南部电子科技行业的主要决策者和影响者将会莅临IEW

## 与大买家见面

2016年印度EFY博览会有17个大型采购商, 其每年有超过十亿卢  
比的预算。对于2017年, 我们的目标是30大买家。与大买家有  
良好的会谈将帮助你收回你的投资, 和找到更多的营销渠道

2011年推出的EFY博览会已经成为印度电子产业领先的B2B活动之一。

“电子零组件的最新趋势”是2017年EFY博览会的主题。同时，EFY博览会是印度电子零组件的最佳展会，在印度电子科技周共同举办。

感谢来自我们的合作伙伴ELCINA（印度领先的电子产业协会）的指导- 从成立以来，EFY博览会不仅推广了“印度制造”计划，而且注重于成为“投资印度”的更高模范，以帮助实现印度电子行业的巨大潜力。

### 4个理由 为什么这是电子零组件的“最佳展会”

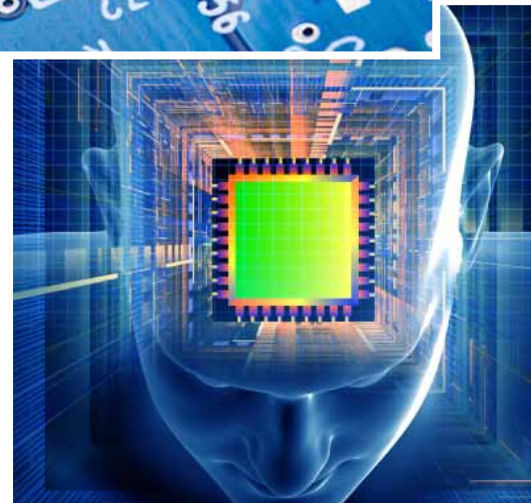
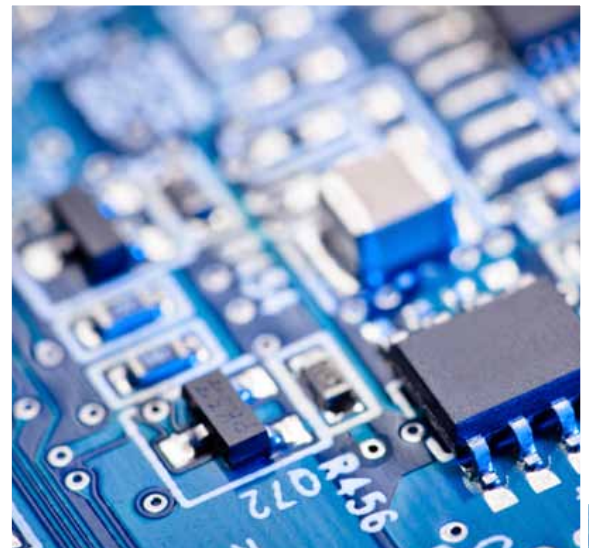
1. 与ELCINA合作举办
2. 推广“电子零组件的最新趋势”
3. 参访者的“完美组合”
4. 电子零组件OEM的‘特别方案’

### EFY博览会：推广‘电子零组件的最新趋势’

电子零组件部门在印度需要一个主要驱动力。而这，就是2017年EFY博览会的使命。

#### 2017年EFY展览会的目标

- 成为展示最新组件的平台。
- 成为讨论电子零组件行业投资机会的平台。
- 成为一个展示商机的平台，网络促使商机实现。
- 作为一个平台，OEMs与经销商串连网络，且经销商能在印度拓展其渠道。
- 作为一个平台，印度的买家可以与来自印度和国外的OEM会谈。
- 成为影响印度设计工程师的平台。



## 亮点

>>

买方-卖方相见:与大型买家有一对一见面的机会,而这些大型买家都是与电子产品,服务,组件和制造设备的领头供应商。

>>

高管峰会:这个峰会将会由印度顶级的实业家、首席体验官、政策制定者和有影响力人士参与。一特邀峰会,参加此次峰会是全球电子科技行业的领军人物。

>>

供应商开发洽谈会:可以使顶级买家分享他们的采购需求和供应商选择数额庞大的买家。

>>

国际参展商:来自日本,台湾,韩国,美国,英国,新加坡和中国,将参加这次活动。除了常规业务,战略业务交易,如合资企业,分销商等,都是可能的。

>>

创新者区,这是展览会中独特的部分,您会见到印度最新的一系列应用和产业创意。您一定会从这个区得到新的经营理念,最后也可能会与这些创新者有合作

## 什么是参访者的“完美组合”?

感谢EFY博览会与其他6场展会共同举办印度电子科技周,可以保证以下类别的参访者:

- ELCINA 高层峰会  
执行长和政策决策者与电子科技生态系统相连
- EFY博览会  
电子产品制造商
- 科技摇滚  
设计和研发工程师
- LEDAsia.in  
LED照明制造商
- IoTshow.in  
物联网产品制造商
- 既然印度  
国防电子科技制造商
- IEW  
投资者和贸易渠道伙伴寻求商机

**特别方案**  
**针对零组件厂商**

为了促进零组件制造商及其供应商的积极参与,第一次设计了一个特别方案。有关详细信息,请联系EFY销售团队!

## LEDAsia.in 专注在“光源技术”

### 需求

我们相信，LED灯泡本身就是技术进步的最高点。而且，这样的产品类别及其相关行业不关注最新技术，就不可能成长。虽然在印度有一些很好的LED照明B2B展会，但没有一个着重在“光源技术”。因此，需要LEDAsia.in。



## 是什么促使LEDAsia.in 成为以技术为中心的展会？

- 1. 技术会议：**也许是印度唯一一个深入探讨LED照明设计和制造的会议，将设计为LEDASIA.IN的一部分。无论是灯泡还是路灯，或是汽车照明系统，都会被讨论。演讲者是技术专业，观众同样也是如此。
- 2. ELCOMA峰会：**ELCOMA是LEDASIA.IN的合作伙伴，也在LEDASIA.IN筹办了一次峰会。2017年，他们的重点是智能照明 - 另一个主题，针对政府和大型照明客户的高层技术决策者。
- 3. 南印度：**班加罗尔是印度硅谷。南印度作为一个整体，是一个技术价值远超过价格而让客户所知的地区。

- 4. 全球客户：**数百个设计中心都建立在班加罗尔。他们大多数为来自全球的客户设计产品。他们设计的原型在全球制造。与他们之中的任何一个有共同“设计采纳胜出”可以导向零组件供应商销售全球。
- 5. 设计工程师：**这是一个很难接触的观众。而且，他们通常不参加B2B展会。但是，由于许多专注于电子设计的技术会议和研讨会是筹组为印度电子科技周的一部分 - 这独特的群众在我们的展会上频繁出现。



## LEDAsia.in 可以如何促进您的业务目标？

- 促使设计工程师和研发专家使用您的解决方案

- 向高层决策者展示您的技术和解决方案

- 与采购决策者讨论商机

- 集结新的系统集成商和渠道合作伙伴到您的社群网络中

- 与志同道合的新创公司，投资者和企业家合作

## 访客资料

- 设计工程师和研发人员开发新产品

- LED相关产品制造商的高层技术决策者

- 处理照明系统整合和贸易渠道公司的高层技术决策者

- 新创公司，企业家和投资者寻求LED照明行业的机会

- LED相关产品制造商的采购决策者

**特殊  
包装方案**  
提供给  
印度LED生产商

为了促进LED产业在国内的发展，已经为参与IEW的印度LED公司制定了一项特别计划。更多详细信息，请联系EFY销售团队！

## 从物联网获利

国内的物联网市场目前是高度零碎且分散的。驱动程序和技术解决方案（硬件，中间件和软件）都基于需要满足其预期的极大物联网范围的真正机会。

为物联网带来真正互联和有形的开端是IoTshow.in推动的目的。作为印度电子科技周的一部分，IoTshow.in意在将物联网产业的所有利益相关者聚集在一起，并了解他们如何协调一致，使这个梦想在未来成真。第一届的展会活动正式赢得了世界上第一个物联网会议和博览会的民选奖！

雖然展覽會將展示令人興奮的物聯網產品/服務，但會議將為您提供關於開發實用物聯網應用的寶貴見解，幫助您讓物聯網將您的業務成真。將為物聯網解決方案供應者舉辦峰會，向物聯網客戶展示案例研究，以及為物聯網開發人員舉辦關於最新科技、技術的學術會議。



智能工业 (IIOT)

智慧城市

安全标准化与分析

智能人类与医疗保健

智能汽车

百万美元的商机

## 访客资料

### 终端用户

- 企业和中小企业：“物联网能帮助您减少支出或增加销售额吗？”藉由与领先的物联网解决方案供应者交谈，得到这问题的答案。此外，通过聆听您的同行展示他们的案例研究和成功案例，并在中场交流时与他们联系，以获得证明。

### 开发者

- 物联网产品和解决方案的开发人员：多个技术会议轨道和研讨会已经结合在一起，以发表给这一特定群众
- 企业家投资于物联网产品和解决方案（包括新创企业）：与产业推手，供应商和同行进行联系的特殊机会，在IoTshow.in等待着您。此外，还有一个商机会谈，以及一个特别的创新区，见证来自印度的最新新创物联网。

### 推动者

- 物联网解决方案的系统集成商：拜访并与物联网产品和解决方案人士联系。与他们合作。联系对物联网感兴趣的企业家和中小企业客户。了解物联网向贵公司呈现的商机。
- 专注于物联网概况的贸易渠道合作伙伴：像系统维护、贸易渠道合作伙伴也可以与物联网产品和解决方案供应商，企业家和中小企业客户联系，并获得物联网商机的第一手最新资讯。

### 媒体

- 专注于物联网的媒体：这是您在印度，甚至是亚洲地区，可以参加的最大物联网活动。确保您的观众有机会了解这里发生了什么。
- 技术媒体：了解物联网领域开发出的最新技术趋势。
- 商业媒体：了解与物联网行业相关的最新业务趋势，以及物联网为整个行业创造的商业影响。

## 谁应该参展？为什么？

- 电子硬件：IoTshow.in是印度唯一针对从事物联网产品的电子设计工程师展会。IoTshow.in为这些观众提供重点会议和研讨会。因此，如果您想要展示您的传感器，MCU，开发板或任何其他类型的电子组件或IoT应用的模版设计—IOTshow.in是您的最佳赌注。
- 软件工具：IoTshow.in也是印度唯一针对开发人员从事物联网解决方案的展会。因此，如果您对于这独特的观众有任何解决方案 - 在IoTshow.in与他们接洽。
- 云端与分析：同样地，您需要与从事物联网产品的研发和开发团队联系。您将在IoTshow.in第一手的与他们互动。在现场。
- 连接解决方案供应商：您可以与开发人员，系统集成商同时及企业家和中小型企业客户接触-全都在同一处。
- 物联网的IT基础设施供应商：同样，此为唯一展会，您可以与系统集成商以及企业家和中小型企业客户联系。
- 物联网产品或解决方案供应商：您可以与系统集成商，贸易渠道合作伙伴以及可能在寻求创新解决方案的企业和中小型企业客户

## 是什么使IoTshow.in 如此独特？

- 展览盛大：在印度举行的唯一——一个大规模会议暨博览会。在印度，其他物联网活动通常为1至2天的会议。IoTshow.in 于2016年有200多名产业专家与3000多位代表分享他们的知识！
- 针对于开发者：唯一一个强烈关注物联网解决方案开发者的展会，其中包括：电子设计，嵌入式系统，软件开发，产品机箱设计，云端，分析，系统集成等。
- 商机倍增：由于被举办为印度电子科技周的一部分，诸如买卖洽谈会，新创区，高层峰会，LEDAsia，EFY博览会等各种合作活动，您将受益于网络的倍增效应和商业机会。
- 创业印度：一个特别区域，用于宣传和展示印度物联网初创公司的案例。



World's No. Conference & Expo on IoT

Voted as



加入最令人兴奋的嵌入系统和电子工程探索的新社区，去探索发现计算机硬件、工具和技术的设计，提高你的技能。紧跟上基础电子产品和嵌入式系统最新科技技术，发现重要的基础电子产品和嵌入式系统趋势。参加eRocks去学习有效的技术，基本的技术，成为一个在工作职业新兴的工具。

本次会议将为您提供关于物联网硬件设计独特且神奇的宝贵见解。倾听意见领袖们对物联网未来的启发性谈话。同时与印度最好的工程社群交流，学习建立和完成研讨会。

## 访客资料：

- 设计工程师
- 技术决策者
- 检测工程师
- 镶嵌式软体研发人员





## 亮点

这个会议旨在举办给数百名演讲者和数千名代表。他们为什么会参加？

### 1. 有来自业界最好的演讲者的密集会议

我们的演讲者由对技术和工程的热情，集结了经验丰富的行业领导者，高价值工程师和创新创始人。

### 2. 惊人的网络优势

eRocks的会议将使您的团队能够与成千上万的新潜在客户，供应商和电子行业的专业人士连结。与能够定义你的职业并帮助你成为思想领袖的人士会面 and 连网。

### 3. 团队建设从来没有这么酷！

团队成员可以讨论新技术，工具和流程，从业内最好的建议，以及讨论如何在公司中应用以改进您的产品，性能和结果。

### 4. 加强创新

认识一些最新成功融资的新创公司的创始人。参加研讨会并习得来自五个受欢迎开发板的建立原型。

### 5. 你所做的将会更好

我们的演讲者由对技术和工程热情的驱使下，使经验丰富的业界领导者，高价值工程师和创新创始人集结在一起。经验人士将带你藉由他们的奋斗、吸收能量和从专业人员获得启发-你所做的将会更好。

## Tracks @ eRocks

能源管理

无线通信

技术会议

快速原型

EFY集团组织的印度唯一关于T&M设备的项目。

与世博会EFY共存成立，于2012年推出，现在被视为测试与测量设备厂商与用户必须参加的项目。这个项目被视为T&M产品进行展示的绝佳平台，T&M设备领域的领军人物都会参与



### 访客资料：

- 检测和维护工程师
- 电路设计工程师
- 芯片设计工程师
- 在电子科技制造公司工作的质量控制工程师
- 学术界
- 渠道合作伙伴

## 亮点

**T&M展示间**，一个平台为现场演示测试与测量项目产品分为两大类：电源和无线

**买家-卖家相见** 替大型买家与电子产品，服务，零组件和制造设备的领先供应商进行一对一会议

**供应商发展会议** 使顶级买家能够与更多的卖家分享他们的采购需求和供应商选择

**国际参展商** 来自日本，台湾，韩国，美国，英国，新加坡和中国将在展会上展出。除了常规业务，战略业务交易，如合资，分销等，将是可能的。

**特别方案**

提供给T&M厂商

T&M参展商有机会通过演讲向观众展示他们的产品

有关详细信息，请联系EFY的销售团队。

\* 适用条款与条件

印度的第一个针对业务和技术相关的决策者的项目

其电子产品包括国防、航空航天等部门国土安全。

由EFY集团组织的, Raksha India B2B博览会, 提供了 买方-卖方见面的机会和科学技术盛会 —— 将整个会议放在一个单独的系统中

印度南部, 是印度增长最快的市场之一, 整个项目关注在最新的事件和技术上面, 因为相信战略防御和电子产品技术创新可以保障国土安全。

### 会议

了解最新的设计挑战, 解决方案和见解

### 网络

与国防工程中的领军人物拓展网络机会

### 展览

查看最新技术的展览和讨论未来的军事应用

### 访客资料

国防和航空的技术决策者

购买国防和航空航天的决策者 (执行长, 董事, 采购经理等)

国防和航空航天研发工程师和嵌入式系统设计工程师

渠道合作伙伴 (贸易商, 系统集成商等)

## 亮点

- 印度唯一为从事国防项目的电子设计工程师和嵌入式系统开发人员开办的技术会议
- 买家-卖家相见替大型买家与领先的电子产品, 服务, 组件和制造设备供应商进行一对一会议
- 供应商开发交流, 使顶级买家能够与更多的卖家分享他们的采购需求和供应商选择

- 来自日本, 台湾, 韩国, 美国, 英国, 新加坡和中国的国际参展商将参展此次活动。除了常规业务, 战略业务交易, 如合资, 分销等, 将是可能的。

## 赞助机会

### 标签：“战略” 合作伙伴

摊位编号:1

- 展示空间:30平方米(展位光地或标准摊位)
- 演说机会:2(于CEO峰会作为主演讲者之一及在任何其他会议上有30分钟的演讲)
- 两页关于首席执行官/ 总经理的采访, 刊登于科技周补充文宣或展会手册
- 有机会于整个会场内的三个行动装置充电站展示公司品牌(站所将由合作伙伴提供)
- 将在科技周显示为“技术赞助<伙伴名称>”
- 在电台广告上宣传
- 在入口处摆挂横幅看板(看板将由合作伙伴提供)
- 双面印刷广告刊登于展会厂商名录
- 彩色商标在所有相关营销通路
- 确认在所有相关通信上的合作伙伴
- 展会活动网站上公司简介(200字)
- 公司简介显示于展会厂商名录(500字)
- 12家摊位厂商于会展期间拍摄成“2分钟视频”(视频会由合作伙伴提供)
- 2个专门电子信箱献给我们的注册数据库作为合作伙伴(材料将由合作伙伴提供)
- 3专用新闻稿做为合作伙伴项目(材料由合作伙伴提供)
- 1机会被提名为VC的会议组织
- 35张为客户提供的会议入场券
- 35张为工作人员提供的会议入场券
- A4或更小尺寸的小册子(印刷页数最多8页)放置于观展资料袋
- 10个独家1.8米x 0.9米标准(6英尺x 3英尺)被放置在会场内的战略位置(由伙伴提供客户)

*\* Please note that while the “Powered by” slot is restricted to only one partner and covers the complete India Electronics Week event, other sponsorships can be taken for any specific event that falls under the IEW 2017 umbrella.*



## 赞助机会

### 标签：“白金” 合作伙伴

- 展示空间: 24平方米 (展位光地或标准摊位)
- 演说机会: 2 (CEO有10分钟开幕式演说及在任  
何其他会议上有30分钟的演讲)
- 全页印刷广告于科技周展会厂商名录
- 彩色商标在所有相关营销通路
- 确认在所有相关通信上的合作伙伴
- 展会活动网站上公司简介 (200字)
- 公司简介显示于展会厂商名录 (350字)
- 6家摊位厂商于会展期间拍摄成“2分钟视  
频” (视频会由合作伙伴提供)

### 标签：“黄金” 合作伙伴

- 展示空间: 20平方米 (展位光地或标准摊位)
- 演说机会: 1次在任何会议上有30分钟的演讲
- 在入口处摆挂横幅看板 (看板将由合作伙伴提  
供)
- 双面印刷广告刊登于展会厂商名录
- 彩色商标在所有相关营销通路
- 在所有相关通信上标示为合作伙伴
- 展会活动网站上公司简介 (200字)
- 公司简介显示于展会厂商名录 (500字)
- 2个专门电子信箱献给我们的注册数据库作为合  
作伙伴 (材料将由合作伙伴提供)
- 3专用新闻稿做为合作伙伴 (材料由合作伙伴提  
供)
- 15张为客户提供的会议入场券
- 15张为工作人员提供的会议入场券
- A4或更小尺寸的小册子 (最多2页打印) 放入  
观展资料袋
- 4独家1.8 m x 0.9米标准立牌 (6英尺x3英尺)  
放在会场内的战略位置 (立牌由合作伙伴提  
供)

# Sponsorship opportunities

## 银牌合作伙伴

- 展示空间:15平方米(展示壳)
- 在 展会厂商名录有整页广告宣传
- 彩色商标在所有相关营销抵押品
- 承认合作伙伴在所有相关的沟通
- 在项目官方网站上放公司简介(200字)
- 在 展会厂商名录放公司简介(100字)
- 5张会议的顾客入场券
- 5张会议的工作人员入场券
- A4或小册子(1打印页面。)插入游客包
- 个独家1.8 m x 0.9米(6英尺x 3英尺)在会展主要位置上(顾客有合作伙伴提供)

## 合作伙伴

- 展示空间:12平方米(标准展区)
- 在 展会厂商名录上半页的宣传广告
- 彩色商标标志在所有相关营销抵押品
- 承认合作伙伴在所有相关的沟通
- 在活动网站上公司简介(200字)
- 在 展会厂商名录上放公司简介(100字)
- 5张会议的顾客入场券
- 5张会议的工作人员入场券

# Innovative Sponsorship opportunities

## 游客包合作伙伴

- 独家企业标志委托包。委托设备所有与会者包括游客、音箱、贵宾、参展商等。
  - 展示面积:9平方米
  - 承认合作伙伴在所有相关的沟通
  - 在活动网站上公司简介(200字)
  - 一半页面打印广告显示目录
- 

## 访客徽章的伴侣

- 独家企业标志访客徽章。给所有的徽章与会者包括游客、音箱、贵宾, 参展商, 组织者等等。
  - 展示面积:9平方米
  - 承认合作伙伴在所有相关的沟通
  - 在活动网站上公司简介(200字)
  - 一半页面打印广告显示目录
- 

## 游客合作伙伴

- 独家企业标志的小礼品。给所有的绳与会者包括游客、音箱、贵宾, 参展商, 组织者等等。
  - 展示面积:9平方米
  - 承认合作伙伴在所有相关的沟通  
在项目官方网站上放公司简介(200字)
  - 在展会厂商名录上有半页的宣传片面
- 

## 文具合作伙伴

- 独家委托企业标志记事本和笔袋(注意垫和笔是由合作伙伴提供)。给所有的袋子与会者包括游客、音箱、贵宾、参展商等。
- 展示面积:9平方米
- 承认合作伙伴在所有相关的沟通
- 在项目官方网站上放公司简介(200字)
- 在展会厂商名录上有半页的宣传片面

# 创新的赞助机会

## 注册合作伙伴

- 所有相关营销上标记为“注册合作伙伴” □ 展示面积:9平方米
  - 独家标志的伙伴在所有登记表格(在线和现场)
  - 独家标志登记所使用的笔(钢笔提供赞助, 可以选择)
  - 三个1.8米×1.8米(3英尺x 6英尺)登记区(提供买站票由赞助商)
  - 登记柜台填写表格和表格(旗帜是由赞助商提供, 可选)
  - 欢迎横幅(赞助商提供横幅)
- 

## 演讲者休息室合作伙伴

- 由合作伙伴标记的“演讲者休息室”
  - 5间独家1.8米×0.9米(6英尺x 3英尺)演讲者休息室在会场关键位置(观众由合作伙伴提供)
  - 使用者的休息室的桌子上放置宣传材料(手册、小册子等)
  - 所有标识的演讲者的休闲场标志 logo
  - 在项目官方网站上公司简介(200字)
  - 在展会厂商名录上有半页的宣传片面
- 

## 贵宾室的合作伙伴

- 由合作伙伴标记为“贵宾室”
- 5间独家的1.8米×0.9米(6英尺x 3英尺)的大小, 贵宾室放在会场战略位置(观众由合作伙伴提供)
- 在贵宾室的桌子上放宣传材料(宣传册、小册子等)
- 在会场的贵宾室标志所有的 logo
- 在项目的官网上放上公司简介(200字)
- 在展会厂商名录上有半页的宣传页面

# 创新的赞助机会

## 院士休息室

- 标记由合作伙伴“院士”休息室
  - 5间单独的休息室，标准是1.8米×0.9米(6英尺x 3英尺) 位置在战略位置院士的休息室(观众由合作伙伴提供)
  - 院士休息室的桌子上有宣传材料(宣传册、小册子等)
  - 将会在院士休息室上标注有赞助商的Logo
  - 项目官网上放公司简介(200字)
  - 将会有半页的出版广告在 Show Directory杂志上
- 

## 巴士车队合作伙伴

- 会有一个0.6米×0.6米(2英尺x 6英尺)的横幅上写广告(由独家合作伙伴提供广告) 将会在项目上得到巨大的宣传
  - 在公共汽车的内部放着传播宣传资料(手册、小册子等)
  - 展示面积:9平方米
- 

## 饮水合作伙伴

- 独家印彩色标志在水瓶上(大约15000瓶)。除了给游客, 这些瓶子将用于贵宾休息室, 演讲休息室以及体验官休息室和其他会议室等。在现场饮水机享有独家标志
- 

## 茶/咖啡合作伙伴

- 茶/咖啡亭将放在一个突出的位置, 茶将在每天早上提供给所有的项目
  - 展示面积:9平方米
- 

## 插入在委托工具包

- 一个A4大小(或小)在委托两侧插入设备



| 协议项目                      |          | Powered By*<br>(1 slot)                 | Platinum<br>(3 Slots)                                     | Gold                        | Silver                    | Associate                |
|---------------------------|----------|-----------------------------------------|-----------------------------------------------------------|-----------------------------|---------------------------|--------------------------|
| 投资赞助                      | 整个IEW博览会 | ₹ 2.5 million/<br>US\$ 50,000           | ₹ 1.5 million/<br>US\$ 30,000                             | ₹ 1 million/<br>US\$ 20,000 | ₹ 600,000/<br>US\$ 12,000 | ₹ 400,000/<br>US\$ 8,000 |
|                           | 单一主题展    | --                                      | ₹ 1 million/<br>US\$ 20,000                               | ₹ 600,000/<br>US\$ 12,000   | ₹ 450,000/<br>US\$ 8,500  | ₹ 300,000/<br>US\$ 6,000 |
| 最多有效名额                    |          | 1                                       | 3                                                         | Any                         | Any                       | Any                      |
| 在IEW中提及                   |          | ✓                                       | -                                                         | -                           | -                         | -                        |
| 在广播广告中提及                  |          | ✓                                       | -                                                         | -                           | -                         | -                        |
| 展位空间（平方米）                 |          | 30                                      | 24                                                        | 20                          | 15                        | 12                       |
| 在入口拉起横幅                   |          | ✓                                       | -                                                         | -                           | -                         | -                        |
| 广告刊登于展会厂商名录               |          | Doublespread                            | Full Page                                                 | Full Page                   | Full Page                 | Half page                |
| 演讲演说发表                    |          | 1 (star speaker),<br>1 (30 minute talk) | 1 (10 minute slot in opening talk),<br>1 (30 minute talk) | 1 (30 minute talk)          | -                         | -                        |
| 商标展示在所有营销材料中              |          | ✓                                       | ✓                                                         | ✓                           | ✓                         | ✓                        |
| 确认成为所有相关通路的合作伙伴           |          | ✓                                       | ✓                                                         | ✓                           | ✓                         | ✓                        |
| 公司简介于展会活动网站               |          | 500 words                               | 350 words                                                 | 200 words                   | 100 words                 | 100 words                |
| 公司简介于展会厂商名录               |          | 500 words                               | 350 words                                                 | 200 words                   | 100 words                 | 100 words                |
| 于会展期间拍摄2分钟视频              |          | 12                                      | 6                                                         | -                           | -                         | -                        |
| 专用电子邮件                    |          | 2                                       | 1                                                         | -                           | -                         | -                        |
| 专用新闻稿                     |          | 3                                       | 2                                                         | 1                           | -                         | -                        |
| 被提名为VC的会议组织               |          | 1                                       | 1                                                         | -                           | -                         | -                        |
| 客户会议入场券                   |          | 35                                      | 25                                                        | 15                          | 5                         | 3                        |
| 工作人员会议入场券                 |          | 35                                      | 25                                                        | 15                          | 5                         | 3                        |
| 资料放入游客包（最大A4）             |          | Max 8 page                              | Max 4 page                                                | Max 2 page                  | 1 page                    | -                        |
| 1.8 m x 0.9米标准立牌(6英尺x3英尺) |          | 10                                      | 7                                                         | 4                           | 2                         | -                        |

\* powered by” 的赞助是针对整个IEW展览，将会包括七个展会主题。上表中列出的所有税率均不包括服务税。IEW 2017的赞助商将在所有活动中获得承认并推广，而特定活动的赞助商将只在相关活动中获得表彰和宣传。

| 创新赞助机会            | 投资       |
|-------------------|----------|
| 展会游客包             | ₹500,000 |
| 展会徽章              | ₹300,000 |
| 展会挂绳              | ₹500,000 |
| 注册合作伙伴            | ₹600,000 |
| 演讲者休息室            | ₹300,000 |
| 贵宾室               | ₹300,000 |
| 院士主持人             | ₹500,000 |
| 文具合作伙伴            | ₹500,000 |
| 饮水                | ₹300,000 |
| 巴士车队              | ₹500,000 |
| 茶/咖啡              | ₹500,000 |
| 1广告页置入游客包（由赞助商提供） | ₹100,000 |

### 参展费率

光地：  
₹10000/ sqm;  
US\$ 325（不包含服务费）

标准位：  
₹11,000/ sqm;  
US\$ 375（不包含服务费）

## 关于组织者

### EFY集团

在过去的四十年中，EFY集团已成为尖端技术的信息的代名词。如今，这个著名的媒体集团在印度全国八个城市拓展，并面向了分布在全球各地超过两百万的技术人员。

它的印刷出版物不仅达到印度的每一个角落，在南亚国家，如尼泊尔，巴基斯坦，孟加拉国，斯里兰卡，不丹，阿富汗等国家的技术人员也会阅读。该集团也是为数不多的出版物分布在新加坡和马来西亚的印度出版商

T该集团的在线社区提供高技术信息，以飨来自世界各地的读者。该集团的其他网站包括，electronicsforu.com, opensourceforu.com, EFYTimes.com, electronicsb2b.com和eleb2b.com。此外，该公司管理着三个社会化媒体（脸谱）的社区，它们是在各自领域的全球领先者，包括：facebook.com/designelectronics, facebook.com/linuxforyou和facebook.com/tablets.india。近日，EFY推出了其出版物的数字版本，使EFY更容易接触到全球各地的读者。

电子出版物，现已在所有流行的网络平台，包括iOS（苹果），Android的Kindle和e-zine（网络浏览器）。该集团也追平了领先的在线分销商包括亚马逊，Scoop, Pocketmags, Zinio, Magzter等。

EFY集团举办的展览活动变得更加优秀，自从在2011年电子博览会的推出，如今该集团举办的活动，包括Electronics Rocks 和Open Source India。今年，EFY推出全新概念的India Electronics Week，六大盛会同时举办，其中包括EFY Expo, IOTAsia, LED India, E-rocks, Test and Measurement India 和 Raksha India。

EFY集团对技术的热情和在于知识共享，现在被引用到通过EFY技术中心建设的强大的操作培训计划。该技术中心正联合电子届和学术界打造有潜力的工程师。

EFY定下2015年的目标，在全球范围内授权和帮助千万的技术人员，并且加大对在线社区的投资，提高电子出版物的读者数量来实现这个目标。



更多赞助机会  
请与我们联系：  
Phone: +91-11-40596605  
Email: growmybiz@efy.in



**EFY Enterprises Pvt Ltd,**

Head Office: D-87/1, Okhla Industrial Area, Phase 1, New Delhi -110020, India

Phone: +91-11-40596605, Fax: +91-11-26817563, Email: [info@efy.in](mailto:info@efy.in)