

KBIS + IBS 2027 中国展团 - 寻找源头工厂

2027 年 2 月 2-4 日,拉斯维加斯.KBIS 厨卫展和 IBS 住宅建造展同期同馆(Design & Construction Week).我们订好 300 平米展馆,拆成 8-12 个小展位,寻找家居装修类源头工厂作为共同参展商.这份文档是给源头工厂看的介绍:先看清楚适不适合再聊.

这份文档说什么

1. IBS 是什么展,谁来看
2. 这次展团具体怎么组织
3. 工厂能得到什么
4. 谁适合参加,谁不适合
5. 大概的费用和时间表
6. 怎么报名

1. IBS 是什么展,谁来看

这是两个展合在一起的机会:KBIS(北美厨卫展,NKBA 主办)和 IBS(住宅建造展,NAHB 主办).两展同属 Design & Construction Week,2027 年 2 月 2-4 日同期同馆,拉斯维加斯会议中心,展会期间观众两馆互通.

KBIS 的买家:橱柜,厨房,卫浴的设计师,经销商,展厅采购.IBS

的买家:住宅建造商,总承包商,多家庭开发商.做橱柜,厨房,卫浴,瓷砖的源头工厂,买家主要在

KBIS;做地板,灯具,门窗,五金,工具的,买家在 IBS.我们的展馆在 IBS 馆内,KBIS 买家当天走过来 - 一个展位,两个展的买家.

2027 年的展会日期已经官方确认:2027 年 2 月 2-4 日.和 KBIS 厨卫展,Design & Construction Week 同地点同期举办.

来的人主要是:

- 住宅建造商(home builders)
- 总承包商(general contractors)
- 多家庭住宅开发商(multifamily developers)
- 装修商(remodelers)
- 建材采购,设计师

总人数大约 7-8 万人,来自 100 多个国家.来的人是真正下单的,不是逛展的.

IBS 不适合卖给折扣 / 清仓渠道.如果你的工厂是家具,软家居,消费品,而且目标买家是美元店,off-price,closeout 经销商,这一页不适合你.请看我们另一份 ASD 招募介绍.

2. 这次中国展团怎么组织

我们订了 IBS 2027 的 300 平米展馆,位置在主展厅内.具体怎么用:

- 拆成 8-12 个小展位,每个 20-30 平米
- 共享背墙,共享地毯,共享灯光
- 每个工厂独立门面,独立招牌,独立柜台,独立锁柜
- 一个展位最多 2-3 个 NAHB 参展商证(工卡)
- 我们在展馆现场配双语工作人员

工厂做的是:带样品来,带 1 个销售来.

我们做的是:NAHB 手续,搭建,样品拼柜到拉斯维加斯,现场运营,展后买家跟进.

这不是把展位转租给工厂.在 NAHB 的合同里,工厂作为我们名下的共同参展商(co-exhibitor),每家单独在 NAHB 备案,单独缴纳NAHB 的共同参展商费.这个名分是干净的.

3. 工厂能得到什么(在费用之前)

按一个 20-30 平米的标准小展位算,工厂得到:

- 完整的展位空间(地毯,背墙,灯,电源接口)
- 1 个独立招牌(工厂英文名 + Logo)
- 1 个柜台 + 1 个锁柜
- 2-3 个 NAHB 参展商证(可以进出展厅,买家配对系统)
- 展团整体宣传(NAHB 官网,IBS 官方 App,展团邮件)
- 我们现场双语工作人员(中文 + 英文)
- 样品拼柜到拉斯维加斯的协调(我们不收服务费,工厂付实际运费)

展后买家名单整理(展团整体一份,工厂各自跟进自己的)

不包括在里面的,工厂自己要付的:

- 工厂人员差旅(机票,酒店)
- 样品从中国到拉斯维加斯的运费(我们协调拼柜,工厂付成本)
- 工厂自己的宣传册,名片,报价单
- 展后单独买家的深度跟进(我们给名单,工厂自己做)

4. 谁适合参加

适合:

- 源头工厂:自己有工厂,自己生产(不是贸易公司,不是买手)
- 产品属于 IBS 买家真正会买的品类:橱柜,厨房,卫浴,地板,瓷砖,灯具,智能家居,门窗,建筑五金,装修工具
- 之前对美出口过,或者准备开始对美出口
- 愿意派 1 个懂英文的销售到拉斯维加斯 5 天
- 能在 2026 年 11 月前确认参加,2027 年 1 月中前把样品运到拉斯维加斯

不适合:

- 贸易公司,买手公司,品牌运营公司(NAHB 要求实际工厂)
- 产品是家具,软家居,家纺,消费品(这些品类 IBS 买家不买,你的钱白花)
- 之前没出口过美国,第一次展会就想放量(先做单次访客更稳妥)
- 没法派英文销售到现场(只能派不懂英文的人)
- 11 月之后才确认的(时间不够)

5. 大概的费用

具体数字要等 NAHB 的正式发票和我们与搭建商的合同.我们能现在告诉你的是结构:

项目	谁付	大致金额
300 平米主展位租金(NAHB)	我们	[待 NAHB 发票确认]
搭建(地毯,背墙,灯,柜台)	我们,从工厂分摊	估算 \$80-150 / 平米
NAHB 共同参展商费	工厂付,我们代缴	\$1,500-3,000 / 工厂
我们的招募和现场协调费	工厂付	\$3,000-5,000 / 工厂(见下方协调费)
样品海运到拉斯维加斯	工厂付实际运费	我们帮拼柜,工厂按体积付
工厂人员机票酒店	工厂自己付	自己订

我们不收隐藏费用.

工厂付费之前,我们会把所有项目列清楚,签一份简单的参展协议.

工厂付给我们的钱,怎么用:

- 共同参展商费:全部交给 NAHB
- 搭建分摊:全部交给搭建商
- 协调费:覆盖我们工作人员的差旅 + 现场运营 + 展后买家名单整理

这一页没写的,工厂不用付.没有强制营销套餐,没有「必须买」的额外服务.

协调费

协调费: 我们的协调 + 现场运营 + 展后跟进, \$3,000 - \$5,000 / 工厂 (待最终方案确认).

6. 时间表

时间	做什么
现在(2026 年 10 月)	工厂阅读本介绍,微信回复「IBS 展位」
10 月	5 分钟资格沟通,我们确认工厂符合条件

10 月底 - 11 月	正式报价 + 参展协议;工厂确认,付定金
11 月 - 12 月	工厂准备样品,宣传材料,参展人员
2027 年 1 月中	样品运到拉斯维加斯
2027 年 2 月 1-2 日	布展
2027 年 2 月 2-4 日	IBS 展会
2027 年 2 月 4 日后	展团整体买家名单整理,工厂跟进

今天到展会还有 3.5 个月.时间紧.工厂越早确认,我们在 NAHB 那边越好备案,样品海运越从容.

7. 怎么报名

微信回复 IBS 展位 三个字.

我们会发:

一个 5 分钟资格问题清单(5 个问题,工厂回答一下)

通过资格审核后,我们约一个 15 分钟电话,讲清楚工厂适不适合,费用明细,下一步

工厂决定参加,我们发正式参展协议 + 报价

不收费:

微信回复 IBS,拿 PDF,15 分钟电话,拿正式报价 - 这些都不收费.参展具体费用等我们和你一起做完营销方案再讨论.

也不催.

工厂看完本介绍再决定.我们不会每天问「参不参加」.

联系方式

微信: 入口见招募海报 / 公众号,回复内容: IBS 展位

邮箱: liquidator@technical-stop.com,主题: IBS China Pavilion 2027

中国工作日 24 小时内回复.

2026-10-20 - v2 - 线上版