

IBS 2027 中国展团 - 寻找源头工厂 (宣传版)

IBS 2027

中国展团

2027.2.2-4 · Las Vegas, USA

美国住宅建造业最大展会

我们拆了 300 平米,招中国工厂和品牌

300 平米

已经订好,在 IBS 主展厅
拆成 8-12 个小展位
招中国工厂和中国品牌作为共同参展商

工厂和品牌能得到什么

- * 独立小展位 (20-30 平米)
- * 共享搭建 (地毯 / 背墙 / 灯 / 电源)
- * 独立招牌 (英文名 + Logo)
- * 2-3 个 NAHB 参展商证
- * 展团整体宣传 (NAHB 官网 + IBS App)
- * 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
- * 展后买家名单整理,工厂和品牌各自跟进

谁适合 / 谁不适合

适合 中国工厂 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 中国品牌 想直接对接美国 B2B	其他品类可以谈 家具工厂 软装工厂 家纺工厂 消费品工厂 不是主流买家 但加微信聊 看你们的情况
--	--

怎么开始

微信回复 IBS

3 个字,免费,不催

我们会发:5 个资格问题 + 15 分钟电话

微信回复 IBS + liquidator@technical-stop.com
2026-10-20, v2.1 线上版

一句话

我们订了美国住宅建造业最大展会 IBS 2027 的 300 平米展馆,正在招中国工厂和中国品牌作为共同参展商.展后我们帮工厂和品牌对接美国买家,不只是发名片.

IBS 是什么

IBS 全称 International Builders' Show,由美国住宅建造商协会 NAHB 主办.每年一次,在拉斯维加斯会议中心.

2027 年时间已经官方确认:2027 年 2 月 2-4 日,和 KBIS 厨卫展,Design & Construction Week 同期同地点.

来看展的人:

美国住宅建造商,承包商,多家庭住宅开发商

装修商,建材采购

一年大概 7-8 万人

这批人是真下单的,不是逛展拍照的

IBS 不是卖给零售消费者的展.它是给 B2B 的展,买家都是专业从业者.

我们已经订了 300 平米

我们已经在 IBS 2027 主展厅订了 300 平米展馆.这个面积对单一展商太大,正好拆成 8-12 个小展位,招中国工厂和中国品牌来共同参展.

每个小展位 20-30 平米,共享背墙,地毯,灯光,独立招牌,独立柜台,独立锁柜.工厂带样品来,带一个销售来,剩下的(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)我们做.

NAHB 手续层面:工厂和品牌在 NAHB 合同里是我们的共同参展商(co-exhibitor),不是把展位转租出去.每家单独在 NAHB 备案,单独交 NAHB 的共同参展商费.

谁适合(一句话)

中国工厂: 自己有工厂,做 IBS 买家会买的东西 - - 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.

中国品牌: 已经有一个在中国跑得通的品牌(消费品,家居,建材都可以考虑),想直接对接美国 B2B 买家(分销商,经销商,建材连锁),不想在国内卷.IBS 是直接见美国 B2B 买家的入口.

家具和软家居的工厂: IBS 不适合你们.你们的买家在 ASD,High Point,Las Vegas Market,不在 IBS.我们另有 ASD 招募.

工厂和品牌能得到什么

项目	说明
独立小展位	20-30 平米,共享背墙,地毯,灯光
独立招牌	英文名 + Logo
NAHB 参展商证	2-3 个 / 展位
展团整体宣传	NAHB 官网 + IBS App + 展团邮件
现场双语工作人员	中文 + 英文
样品拼柜协调	中国 -> 拉斯维加斯,我们不收服务费
展后买家名单整理	工厂和品牌各自跟进

工厂和品牌自己付的: 人员差旅,样品运费,自己宣传材料,展后深度跟进.

怎么开始

微信回复 IBS 三个字.

我们发:

- 一个简短的资格问题 (5 个问题)
 - 通过之后约 15 分钟电话,讲清楚工厂或品牌适不适合,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.不催.看完了再决定.

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).

时间表

- 现在 - 工厂看介绍,微信回复 IBS
 - 10 月 - 5 分钟资格沟通
 - 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,销售人员
 - 2027 年 1 月中 - 样品到拉斯维加斯
 - 2027 年 2 月 2-4 日 - IBS 展会
- 今天到展会还有 3.5 个月.时间紧,越早确认,我们在 NAHB 那边越好备案,样品海运越从容.

我们是谁 + 渠道不冲突

我们是一家做中美跨境的小公司.工厂这边,帮中国工厂处理美国市场的具体工作:合规文件,商标,装柜前验货,美国销售外包.

这次 IBS 中国展团,是因为我们已经订了 300 平米,自己用不完.把多出来的空间拆给中国工厂和中国品牌,工厂得到一个比单独订展位便宜很多的入口,我们收回一部分成本.

如果你已经在我们的折扣 / 清仓渠道合作(美元店,off-price,closeout,ASD 展),IBS 是补充,不是替代:折扣 / 清仓买家逛 ASD,IHA,High Point,Tupelo,不逛 IBS.IBS 买家是新建住宅建造商,买建材,橱柜,卫浴,地板,灯具.两个渠道工厂品类,销售逻辑,买家画像基本不重叠.

这次 IBS 展团的目标是建材,橱柜,卫浴,地板,灯具工厂,和想进美国 B2B 渠道的中国品牌.不是家具和软家居工厂 - - 他们的渠道是 ASD 和 High Point,不是 IBS.

怎么开始

微信回复 IBS

微信回复 IBS · 邮箱 liquidator@technical-stop.com