



光亚法兰克福总经理胡忠顺： 与“光”同行，照亮行业发展路

胡忠顺与光亚法兰克福团队见证了中国照明产业发展的黄金20年。

采访 | 苏莉娜、李慧 文 | 何静怡 责任编辑 | 李慧 图 | 由受访者提供

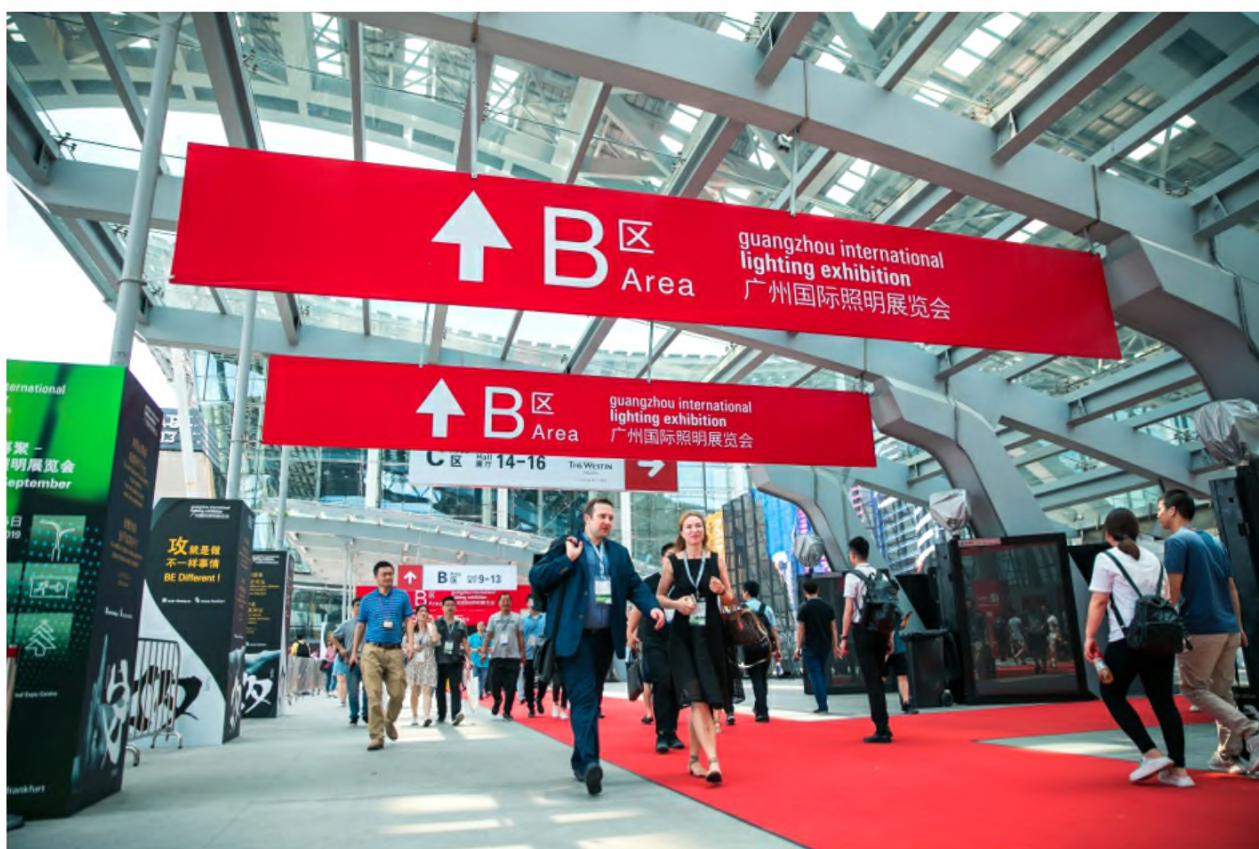
随着人们生活水平的提高，灯的概念已不再单纯地被定义为照明，五彩斑斓、风格各异的灯饰不仅点缀着我们的生活，也照亮出城市魅力。创办于1996年的广州国际照明展览会（下称“光亚展”），至今已举办24届，展览规模连续多年保持全球领先，已成为照明企业把握产业发展趋势、探寻跨界融合之道的重要风向标。本期，我们专访了“光亚展”的主办单位广州光亚法兰克福展览有限公司（下称“光亚法兰克福”）总经理胡忠顺，请他分享光亚法兰克福与“光”同行20载的成功之路。

展览如养花，需要不断积累和坚持

俗话说“成功，靠的是积累”，每个人的成功，都离不开一步一脚印的积累，只有量变才能引起质变。光亚法兰克福的成功之路亦是如此，胡忠顺坦言，创业不会马上获得成功，需要有一个发展阶段，“做展览就像养花一样，需要时间去积累和成长。”

1998年，正值会展业发展初期，行业各方面的发展还不成熟，还在读大学的胡忠顺第一次接触到展览业。“当时我跟做展览的团队住在一起，大家聊天时经常聊到展览话题，但不太了解具体情况，直到2002年正式入行，才真正了解展

我们只要看到机会就全力去抓，只有抓得住（的机会）才是属于自己的机会，项目的价值才得以体现。



在广州“光亚展”上，有来自世界各地的展商参展。

览的实际工作，但感觉反差还是比较大的。”胡忠顺回忆道。

进入21世纪以来，广州的会展业发展逐步扩大，展览行业的专业化、规模化、国际化等均蓬勃发展，但当时市场同质化严重，竞争激烈，“因此我们只要看到机会就全力去抓，只有抓得住（的机会）才是属于自己的机会，项目的价值才得以体现。”胡忠顺忆述，当时很多人都在办类似题材的展会，他认为首先找到机会在行业中存活下来，才能有机会每年都能办展会。

“创业（者）不能期望一开始就做大做强，只要认可所选择的行业、判断其有发展价值，就要一直坚持下去，（创业）成功与否取决于创业者的眼光判断和坚持决心。”于是，胡忠顺设法扩大客户量，不断积累展商、买家，以及企业的信任度和认可度。“只有获得业界对企业的认可，才能提升整个展览的竞争力和影响力。”他说。

有了量的积累，就要把握机遇，实现质的飞跃。经过多年的沉淀，胡忠顺带领的光亚集团已具备开发国内展览项目的能力，“我们熟悉国内市场和行业的情况，而德国法兰克福展览公司不



每年一届的“阿拉丁神灯奖”吸引了一众照明企业参赛。

仅具备展览的专业操作能力，更拥有良好的品牌和国际网络。一方面，我们需要将展会做得更大、更国际化；同时，他们也有进军国内的需求。”就在这样的契机下，2005年，广州光亚展览贸易有限公司与全球规模最大的展览会主办单位德国法兰克福展览有限公司“结盟”，成立了广州光亚法兰克福展览有限公司。

注重项目成长价值，优化行业产业链

所谓“打江山易，守江山难”，胡忠顺也铭记于心。在他带领下，光亚法兰克福团队并没有满足于现状，而是根据产业发展情况不断调整方向，“我们要不断地开创（项目）、创造（机会），不能认为自己已经做得比别人好就停滞不前，这样，路才能越走越远。”

胡忠顺认为，展览永远跟着产业走，做任何项目之前都必须对产业的发展态势有深入的认识，才能更好地选择具有成长性、价值性和持续发展性的项目。同时，展览与产业的发展是相互依存的，“我们不能局限于只做这个东西（展览

会），还要关注产业的上下游产业的发展变化，继而抓住机会。”为此，胡忠顺通过培养行业上下游产业链，让展览实现价值最大化。

企业要在发展规模上再下一城，唯有突破瓶颈，才可迈向更大的辉煌。胡忠顺明确展览定位后，不断优化产业结构，“虽然展览会致力满足国内不同层次企业的需求，但也会加大力度吸引来自世界各地的品牌企业参与，把展会打造成品牌企业的展示窗口。”同时，他还注重细分产业，让上下游产业链更清晰，让展会变得专业化、品牌化。

他向记者举例说，“以照明产业展览为例，需要把这一产业的配件生产厂家、经销商、渠道商等聚拢到一起，并通过推广‘光文化’，让照明实现与建筑、景观、陈列等的完美结合，让照明产业衍生出更多价值。”

创新服务模式，转化盘活资源

为了巩固光亚法兰克福在会展业的地位，胡忠顺再一次抓住时代机遇，调整服务形式。“展

览就是伴随产业发展的一个服务平台，我们做展览也是服务产业的，如果两个服务形式能够结合的话，一定相得益彰。”就这样，他本着为行业交流创造更多机会的初衷，建立照明行业媒体平台——阿拉丁照明网，希望把行业的各种资源通过这个平台发布出去，以提高影响力。

“有时候做企业、做平台，就是要有魄力，别人不坚持，你能坚持；别人没看到的价值，你看到了；别人放弃了，你还在继续。”在网站筹建阶段，胡忠顺努力调动各方资源，尤其是人力资源，把当时只有二三十人的团队拓展为一百多人的运营团队，负责网站的搭建、运营，并不断拓展合作渠道、盘活资源，为新平台的创立打下基础。“在网站建设初期，各方资源都还没建立，肯定有很多艰难的地方，（我们）甚至曾一度怀疑方向是否走对，所以有坚持的决心很重要。”2006年，阿拉丁照明网正式创建，在业内率先实现照明行业的互联网化，并成功开创了“互联网+会展”的服务新模式。

为了鼓励更多照明企业积极参与产品创新，推动照明产业的科技进步，提升中国照明行业的国际影响力，胡忠顺还带领团队在2013年点亮了“阿拉丁神灯奖”的“圣火”。随着奖项的国际影响力不断增大，目前，每年一届的“阿拉丁神灯奖”已被誉为照明界的“奥斯卡奖”。

在大数据时代，胡忠顺继续紧跟潮流，集聚、累积数据，并把它们转化成可用资源。他认为，展览跟数字化有重要的关联性，但海量的数据只是基础，能够盘活的数据才能被称之为资源。“所以我们一定要把数据转化成资源，具备把数据转化、盘活成资源的能力，才是最重要的。你有了数据、有了资源，有了客户对你的信任，而产业项目又是有价值的，你就有了成功的机会。”

融入“一带一路”大格局 未来或实现“走出去”

随着“一带一路”建设进程的加快，胡忠顺

有时候做企业、做平台，就是要有魄力，别人不坚持，你能坚持；别人没看到的价值，你看到了；别人放弃了，你还在继续。

表示，我国部分产业在国外尤其在“一带一路”国家，已经具备不错的竞争力，光亚法兰克福作为一家服务于产业的会展企业，在合适的机会下，亦会尝试“走出去”。他认为，“我们不能为了办展而办展，海外企业占比的多少、展商国际化程度的大小，决定了展会性质。现时我们大部分参展企业均属国内企业，就等于说我们是以中国市场为依托，倘若我们走出去，要把一些具备优势的中国企业带出去，让这些企业做国际化展商，这其实是一个身份调换的问题。”

同时，他还提到，要实现“走出去”，不是简单的财富投资，还需要资源支撑，需要站在项目基础之上。“经营永远只是个手段，要立足于在这个项目价值本身的基础上，才能够具有经营的力量。”

“各种困难只是对你能力和决心的考验，若把它转化成自己的积累，就能转化为你有别于他人的优势，别人不做的我们却做到了，这样就更有自信了。”正是源于这种不畏困难、脚踏实地的自信与坚持，胡忠顺把光亚展办成照明行业的标杆展览会，把光亚法兰克福打造成国际知名的展览公司。STF