您只有一次机会

只有四天时间

了解未来

抓住商机



2002 国际消费电子商品交易会这是精华荟萃的地方。



您知道您不可忽视这次会展。内行专家将在这里展示消费电子产品的最新设计蓝图,您将在这里亲手触摸他们的最新成果、试用并亲自评估这些产品。 在这里,您将结识您期待的另一个全球业务合作伙伴!

您愿意与此良机失之交臂吗?您的竞争对手将了解如何包装、展示、推广和促销新产品。他们将从主旨演讲者、专题研讨会和《智库电路》那里了解您想要得到的信息。他们将结识您想认识的朋友,回国后拓展业务、增加盈利。

这是在当今不测经济状况下您必须掌握的动力。

别把机会、利润在今后 12 个月内让给您的竞争对手!

请现在即登记并免费获得一张特级展销会票。

这张价值 \$65 美元的门票可出入:

- > 所有展厅包括国际网关
- > 所有科技亭
- > 所有超级会议
- > 所有主旨演讲会, 以及
- > 《消费电子商品交易会智库电路》中的精选课程

请上网址登记: www.CESweb.org 并了解《消费电子商品交易会智库电路》详情。

此项优惠于 2001 年 12 月 7 日截止。



科学技术涉及万千事物,会展汇聚千万电子新品。

请浏览 www.CESweb.com 了解详情。现在即刻登记!

请现在即登记并免费获得一张特级展销会票!

这张价值 \$65 美元的门票可出入: 所有展厅包括国际网关、 所有科技亭、 所有超级会议、所有主旨演讲会, 以及《消费电子商品交易会智库电路》中的精选课程。

请上网登记: www.CESweb.org! 您知道您不可忽视这次会展!

美国内华达州拉斯维加斯市 拉斯维加斯会议中心 2002 年 1 月 8 日 - 1 月 11 日

1 月8日星期二:10 a.m. to 6 p.m.1 月9日星期三:9 a.m. to 6 p.m.1 月10日星期四:9 a.m. to 6 p.m.1 月11日星期五:9 a.m. to 4 p.m.



。野營及收策,依主(A3O)会祝品书子申费尚置美由。 易发业计键资于用群人如期会



佩印国美

消费电子产品协会 2500 Wilson Boulevard Arlington, AA 22201-3834 电话: 01 (703) 907-7605 阿址: www.CESweb.org 网址: www.CE.org









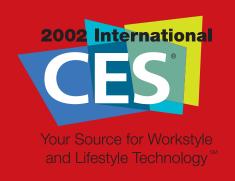
Mercedes-Benz













每年只有四天时间可使您 **了解、探索**未来科技的新发明。

请及时注册

参加世界最大的消费电子商品交易会!

时间: 2002 年 1 月 8 日 - 1 月 11 日

地点: 美国内华达州拉斯维加斯

来自世界各地的 110,000 多名专业人士将参加本届 2002 国际消费电子商品交易会。您应是其中一员。请阅读此手册内容,

千万别错失良机!



只要电子产品业有新发明创造,您即可期待在交易会上与 其见面。**有关各类消费产品的权威性新闻和信息** 将会发布。

本届交易会是消费电子产品参展商的最大一次世界性聚会,共有二千名参展商将展示其产品及其服务。

- > 移动电子产品
- > 音频/视频
- > 家庭信息/无线通信
 - 网络
 - ・家庭信息/居家办公室
 - 电话
 - ・无线通信
- > 家庭影院
- > 卫星技术
- > 高档音响
- > 新设项目! 国际网关

请别忘聆听精采的演讲, 分享必要的信息。

主旨演讲者:

- > Daeje Chin 博士, 三星电子有限公司数字媒体业务部 首席执行官兼总裁
- > Carleton S. (Carly) Fiorina, 惠普公司董事长兼首席 执行官
- > William T. Esrey, 史普林电话公司董事长兼首席 执行官

业界领袖必定出席的会场, 吸引观众注意力的良机。



每年仅有的一次交朋会友之机。也许,终身一次,千载难逢。消费电子商品交易会达成的交易成千上万。随着世界变得愈来愈小,而商机将变得愈来愈多。

更方便、更高效的展销布局。新产品的分类陈列几乎集中在一个展厅之内将极大地便利您参观并了解您需要的信息。

《消费电子商品交易会智库电路》的高级信息。

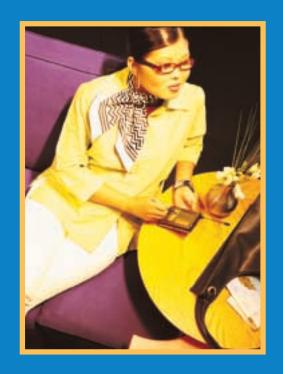
我们把各次会议"重新并网"入一个强大的高能量信息交流会网。并为希望进一步提高业务技能的人员增添了前所未有的『超级电路』进修班。

您简直无法想象有那么多的新发明! 您真的以为自己了解工程师们的思维动态? 您定将为在数字电视、数字成象及视频、无线通信、数字娱乐设备、移动技术、联网技术、互联网下载、视频串流、电子商务、数据存储等方面的最新突破而感到惊叹。

科技亭。在这里您可试用新产品并可与各厂商见面。 科技亭包括:

- > 新技术快速投放市场亭
- > 数字汽车展亭
- > 成象技术亭
- > IDB 论坛
- > 无线数据中心
- > MP3 和互联网音乐亭
- > 电子商务中心
- > 蓝牙技术展亭
- > 数字化生活方式革命

总是在追寻时尚。从计算机及其外围设备到汽车音响面板、PDA、CD 和寻呼机,技术前卫,色彩缤纷,设计独到。零售商们从未象现在这样能在时尚风行上觅得盈利的良机。请勿错过每天在大客厅表演的 CES 时装展!



本届会展使您能方便地 **找到出口参展商**

▶ 请浏览网址: www.CESweb.org/international,您可查询 出口不同产品去不同国家或地区的参展商名单。请记住 经常上网,因为在展销会之前,参展商不时会更新其供 应商品。

本届会展尤其欢迎外国来宾

本届 2002 国际消费电子商品交易会共有 110 多个国家的 10,000 多名来宾参加。请勿错过国际招待会这一最好的社交机会。请前往国际商务中心与我们操多种语言的服务人员联系,他们提供翻译、电子邮件连接、免费电话、会议室、甚至包括早晨的咖啡和下午的点心等服务。注册登记有两个选项,包括具有特殊价值的高级国际组合票,所有一切均可简便、迅速地办理。

请使用随附的登记表今天即刻登记,或上网址: www.CESweb.org/international 了解详情。 早登记、省大钱!

新设项目! 国际旅游服务。

外国来宾通常遇到复杂的后勤问题。我们在 www.CESweb.org 开辟了外国来宾综合服务部方便你们办理 签证邀请信和旅游日程安排等事项。我们的一条龙服务: E.S.A. Voyages 网址在: www.esanorthamerica.com 为外国来宾和代表团提供价廉物美的综合包价服务,包括:

- > 拉斯维加斯机场接送
- > 预定会展指定的旅馆
- > 每天全套美式早餐
- > 本地出租车及小费
- > ESA 专业人员的现场旅行服务

2002 国际消费电子商品交易会还提供其它活动吗?对于想了解新兴技术以及如何将机遇变成金钱的来宾,请别错过《消费电子商品交易会智库电路》:包括各种由业界先导主持的研讨会、讲习班和进修班为您的未来指明方向。



GET DETAILS AT WWW.CESWEB.ORG



REGISTRATION FORM

Register early for the best value! Choose from two registration options.

[] OPTION 1: THE EXHIBITS-PLUS PASS

This pass is FREE when you register by December 7, 2001. Gain admission to all exhibits, keynotes and SuperSessions, plus selected conference sessions. You'll also have access to the International Commerce Center and be invited to the International Reception. (Pass is \$65 U.S. on-site)

[] OPTION 2: THE INTERNATIONAL PREMIER PACKAGE

This package gives you exclusive benefits and savings, providing everything you get in the Exhibits-Plus Pass plus many valuable extras!

- > Admission to more than 70 additional CES conference sessions on the CES Knowledge Circuit.
- One ticket to each of the VIP luncheons for Tuesday, Wednesday and Thursday during the show.
- > A special Registration check-in area.
- > A commemorative CES conference bag—filled with maps and information—to help you navigate the show floor and the city of Las Vegas.

Register for the International Premier Package before December 28, 2001 for only \$299 (U.S.) Total package value is more than \$500 (U.S.)



Register by December 7, 2001 to receive your conference badge via airmail. Then bring your badge to the International Premier Registration check-in area in the main Registration Pavilion to receive your commemorative CES conference bag and materials.

Three ways to submit your registrat	tion for either optic	on:	
[] Online, using our secure server, a	t www.CESweb.org		
[] By fax at + (805) 644-5793	Entor priority code	e from mailing label	
[] By mail to: 2002 International CES	Enter priority code	r IIVIII IIIaiiiiig iabei	
Registration Control Systems			
2368 Eastman Ave, Suite 11			
Ventura, CA 93003-7797 USA			
[] Mr. [] Mrs. [] Ms.			
Name			
Company			
Address			
City	State/Province	ZIP/Postal Code	
Country			
Phone	Fax		
E-mail			
Register before December 7, 2001 and you'll receive you	ır hadge in the mail. Re sure t	o provide us with vour e.	
mail address so we can send you updates on keynote sp			
SuperSessions and more!			

PAYMENT INFORMATION

Cardholder's Name				
[] American Express [] Discov	er [] MasterCard	[] Visa		

* If paying by check, please remit to: Consumer Electronics Association, P.O. Box 79418, Baltimore, MD 21279 USA

[] Check (make payable to CES in U.S. dollars only)*

Cancellations must be made in writing and are subject to a \$50 processing fee. Allow 30 days for processing. Submit notification by e-mail to CESinfo@CE.org or by fax to (703) 907-7675. No registration will be refunded after December 28, 2001.

YOUR

Please answer all questions. Incomplete forms will not be processed.

1. Please indicate your primary business type so it can be included on your 2002 International CES badge. Check one of the following:

Consumer Electronics Buyer

-] 101 Retail
- 102 Institutional
- 103 Corporate (Non-Retail)
- [] 104 Premium/Catalog

Computer Buver

-] 106 Retail
- 107 Institutional 108 Corporate (Non-Retail)
- 109 Premium/Catalog
- 110 VAR/Dealer
- 1111 Service Professional (Non-Retail)
- 112 Distributor 113 Installer
- 114 Software Developer/Publisher
- 115 Manufacturer's Rep
- 116 Manufacturer (Non-Exhibiting) 117 Consultant
- 119 Engineer
- 120 Business/Industry User
- 121 Carrier/Provider
- 143 Venture Capitalist
- 144 Business Developer 135 Other

- 2. Please check all product lines that you currently represent, plan to represent or are of interest to you:
- 9050 Computer Hardware
- 9070 Computer Software
- 9060 Computer Peripherals
- 9130 Mobile Computing
- 9150 Internet
- 9200 Small Office/Home Office
- 9131 Wireless Communications
 - 9067 Telephony Equipment 9110 Mobile Electronics
- 9080 Home Automation
- 9100 Home Security
- 9300 Home Networking 9020 Home Theater
- 9040 High-End Audio
- 9211 Home Healthcare
- 9220 Home Appliances
- 9011 Audio Hardware 9042 Audio Software
- 9170 Video Hardware
- 9180 Video Software
- 9140 Electronic Gaming
- 9213 Photography/Digital Imaging
- 9178 Digital TV/HDTV
- 19177 DVD 9160 Satellite Systems
- 9000 Accessories
- 9010 Blank Media
- 9181 Adult Software 9210 Personal Electronics
- 19230 Other

- 3. Please check one of the following terms
- that best describes your job function:] 201 President/CEO/Owner
- 202 Corporate Buyer
- 203 National Buyer
- 204 Regional Buyer
-] 205 Merchandising Manager
- 1206 Store Manager
- 1207 Sales/Marketing Manager
- 208 Sales Person 211 Installation
- 212 Service Technician
- 1213 Distributor
-] 214 Engineer/Research & Development
- 1215 Content Developer
-] 218 Consultant
- 220 Public Relations
- 221 Manufacturer/Manuf. Rep. 222 Importer/Exporter
- 1224 Education
- 1225 Government
- 1226 Business Development
- 227 Market Research
-] 299 Other
- 4. Please check one number to indicate how many stores your company has:
- **[]**501 1-2 **]** 502 3-5
- 1503 6-10
-] 504 Over 10
- 1599 Not Applicable

- 5. Does your company have an online sales site?
- []Yes []No 6. Please check your company's gross annual
- sales of consumer electronics products: 1304 Under \$1 Million
- 1305 \$1-\$5 Million
- 306 \$5-\$10 Million
- 308 \$10-\$50 Million 309 \$50-\$250 Million
- 310 \$250-\$500 Million
- 311 Over \$500 Million
- [1399 Not Applicable
- 7. Please check the one category that best describes your influence in company buying decisions:
 -] 401 Final Decision Maker
 - 1402 Significant Influence
 - 1403 Initial Recommendations
 - 404 Research New Products
-] 499 Not Applicable
- 8. Business objectives for attending CES:] 801 Directly Purchasing Products
- 1802 Represent Firm as Foreign Agent
- 803 Represent Firm as Distributor 804 Licensing Agreement
- []805 Joint Venture
- [] Send me more information on the CES

Knowledge Circuit, your series of exclusive training seminars, to be held at the 2002 International CES