

# 2024年10月秋季134届广州交易会\*强攻略来了建议收藏

产品名称	2024年10月秋季134届广州交易会*强攻略来了建议收藏
公司名称	广州深恩展览有限公司
价格	45000.00/个
规格参数	
公司地址	广东 广州市海珠区 广州市海珠区新港中路489号
联系电话	13710774537 13710774537

## 产品详情

2024年10月秋季134届\*\*\*\*强攻略来了建议收藏

人手一份，广州交易会前准备事项

本攻略适用人群：久未参展的老鸟、外贸新手

熟悉\*\*\*时间及现场布局

确定展品和目标市场

设计展台和展示物料

准备沟通工具

确定自己的目标和策略

## 如何做好后续跟进工作

### 时间安排

第一期：2024年4月15日—19日；

第二期：2024年4月23日—27日；

第三期：2024年5月1日—5日；

换展期：2024年4月20日—22日、

4月28日—30日。

线下展展期如有调整，将另行公布。

线上平台服务时间为半年

2024年3月16日—9月15日

### 展览题材

第一期：电子及家电、照明、车辆及配件、机械、五金工具、建材、化工产品、能源；

第二期：日用消费品、礼品、家居装饰品；

第三期：纺织服装、鞋、办公箱包及休闲用品、医药及医疗保健、食品。

## 定展品和目标市场

确定你要展示的产品或服务，并确定目标市场，包括国内和国际市场。这样可以在\*\*\*上有针对性地推销和展示产品，吸引潜在客户和买家的注意力。

## 参展样品准备

01

参加广州交易会，前期准备过程中，样品准备是\*重要也是\*费时的，当然这也根据不同产品不同公司情况而定。

02

选择好参加广州交易会的样品种类和型号，如需要重新打样或是要赶在广州交易会前出新产品的，要尽早和工厂联系安排样品生产，样品尽早出来，便于后期的各项工作的开展，比如价格整理、样册制作等等；准备样品的同时需要核算好每款样品的价格，准备好报价单，业务员要对产品价格非常熟悉，便于广州交易会客户询价时能够以\*快的速度报出准确的价格；

03

每个样品上，\*\*都贴上产品型号，或者挂上特制的带有公司 logo 的吊牌，一方面能够给人专业的感觉，另一方面也能够准确的识别不同产品的型号，方便报价。广州交易会时可能来摊位看的客户有时会比较多，照顾不过来，每个产品上附上简介，客户就可以先自己了解；

04

针对某些热销款式的产品，或是公司主打主推的型号，样品可以适当多准备几个，以备不时之需。

样品的质量要严格检验，毕竟广州交易会上，样品就代表了公司的形象，如果样品都有问题，客户的印象就会大大降低严重影响广州交易会的效果。

发送邀请信给目标客户

联系自己的新客户，老客户，通知他们来参展，可以增进与客户的关系，展示自己的实力，也可以向新老客户介绍自己的新产品。

如果确认客人要来观展，一定要到TA的手机号码，在广州交易会期间再次邀请来访。可以用广州交易会限定折扣、广州交易会现场抽奖等方式吸引其前来，并准备一份小礼品赠送。

发给新/老买家的邀请邮件

给老买家

Dear [Buyer's Name],

Greetings from [Your Company Name]! We would like to express our sincere appreciation for your support and trust in our products and services. We are delighted to inform you that we will be participating in the upcoming Spring Canton Fair 2023, where we will showcase our latest products and technologies. We cordially invite you to visit our booth and explore potential business opportunities.

As you may know, Canton Fair is one of the largest trade shows in the world, attracting buyers, suppliers, and professionals from all over the world to explore business opportunities and exchange ideas. As our esteemed customer, your visit to our booth will bring us more opportunities for cooperation and success.

Our sales team will be present at the exhibition to discuss our products and services in detail, and we look forward to

meeting you there. We are confident that your visit will enhance our business relationship and add more commercial value to both our companies.

Here are the details of the exhibition:

Date: April 15-19, 2023

Venue: China Import and Export Fair Complex

Booth Number: [Your Booth Number]

If you need any further information or assistance regarding our booth, please do not hesitate to contact us. We will be happy to serve you in any way possible.

Thank you for considering our invitation. We look forward to seeing you soon.

Best regards,

[Your Name]

[Your Company Name]

给新买家

Dear [Buyer's Name],

We hope this email finds you well. We are writing to introduce ourselves as a leading supplier of [Your

Product/Service] in [Your Location/Country]. We have recently learned that you are in the market for [Product/Service], and we believe that we can provide you with the best quality and most competitive prices.

As a reputable company with years of experience in the [Product/Service] industry, we are committed to providing our clients with the best products and services. We have a team of experts who are dedicated to ensuring that every order is fulfilled with the utmost care and attention to detail. Our goal is to establish long-term business relationships with our clients, based on mutual trust and satisfaction.

We are excited to inform you that we will be participating in the upcoming Spring Canton Fair 2023, where we will showcase our latest products and technologies. We would like to invite you to visit our booth and learn more about our products and services. The fair is an excellent opportunity for us to meet face-to-face and discuss your specific needs and requirements.

Here are the details of the exhibition:

Date: April 15-19, 2023

Venue: China Import and Export Fair Complex

Booth Number: [Your Booth Number]

We would be honored to have you as our guest at the fair, and we look forward to meeting you there. If you have any questions or need further information, please do not hesitate to contact us. We are always happy to assist you.

Thank you for considering our invitation. We hope to hear from you soon.

Best regards,

[Your Name]

[Your Company Name]

## 设计展台和展示物料

为了吸引更多的客户和买家，设计一个吸引人的展台和各种展示物料，例如展示板、产品样品、宣传册和视频等，以展示我们的产品和服务。\*\*相当于自己的门脸，有个性的色彩布置，可以让客户产生强烈的视觉感，快速引起客户的关注

把所有的宣传品事先在不影响内容的位置打孔，名片装订在样册上，同时也要再给客户一张名片。可以提前买一些中国结，客户拿到资料要走的时候，拿出中国结，告诉客户：这是我们中国的传统礼品，送给您。用中国结把事先打好孔的样册穿好，打个结，然后就像书签那样放入样册的内页，让中国结从另外一端露出来。以这样的方式让你的宣传品在一大堆样册中脱颖而出。

开展提前1小时到达广州交易会区域，做开展前的\*后检查，线路插座电源保证安全正常。开展前30分钟，和团队做\*后简报，各自检查穿着和妆容。做到职业、专业、有精神。

## 确定展品和目标市场

\*\*\*是一个国际化的贸易广州交易会，准备一些沟通工具，如多种语言的产品手册、名片、翻译设备等，以便更好地与国内和国际买家和客户进行沟通。

在手机里预装好各种必要的App，比如：翻译软件、名片全能王-CamCard名片识别、扫描全能王-CamScanner Pro、百度网盘等等。

带一个iPad，里面存一些工厂、公司的视频宣传材料。如果条件许可，可通过App将页面切入工厂车间的实时视频，直播工人工作，这样能够飞快、直观地取得买家的信任。

在展前，一定要完成产品报价单，并背熟产品报价和MOQ。

## 物品准备清单

名片和名片展示盒

参展证件（随身携带）

订书机/订书针

文具（纸，笔，笔记本，尺子，便利贴）

文件袋，计算器

卡尺，卷尺，剪刀，透明胶带

报价表（阶梯报价，多个数量的报价单）报价单上的价格\*\*是汉字，或者是自己看得懂，客户瞄了也没有用的符号。

合同

宣传资料（传单，目录，折页，CD）

清洁三件套（清洁液，清洁刷，清洁布）

纸巾，水，糖果，茶叶包，速溶咖啡，杯子

展示产品及配套的样板

广州交易会赠品（定制的购物袋，名片夹，硅胶手环，圆珠笔等）视公司而定。

以上供大家参考，具体准备情况，可根据各自情况调整。

## 确定确定目标和策略

制定一个明确的目标和策略，包括吸引客户和买家的具体措施，如提供优惠价格、进行现场演示、展示新的产品和技术等。这些策略应该针对我们的目标市场，并且应该能够有效地促进我们的产品和服务的销售。

这是一个参展效果非常好的供应商分享的经验——展台上不展示新产品，新产品只展示给老客户或用来突破新的VIP客户。原先对公司不感兴趣的行业大客户，当经理把原先藏着的新产品拿出来之后，很容易就成交了，因为大客户并不在意普通的谁家都有卖的产品。

## 做好后续跟进工作

广州交易会当天结束后，全员及时讨论和总结当天及前几天接待的所有客户的跟进情况，并于当天再次跟进。

在广州交易会\*后一两天，你可以问买家：

What do you think how about the trade show? Did you find everything which you need exactly?

这个问题很容易从客户那里得到你们整个行业的情况，客户的观点对你是很有价值的。同时，你也可以间接问客户：你还有什么产品没找到，说不定你可以帮上客户的忙等等。假如，你刚好也有这种产品的话，客户也会把订单下给你。

一个\*\*营销人员的交易会的习惯，就是用一个长的笔记本把客户的名片用订书机订在笔记本上，并且在名片下面详细记录客户的谈话关键点，交易会结束回到公司，企业一般是开业务分析会，分析客户的情况，可以通过Google和海外的行业协会了解客户。客户的分析越详细我们后期的跟进就越有针对性，效果也越好。

客户跟进的技巧一般是交易会结束后一周内跟进，黄金的下单周期是3周内。来参加\*\*\*的采购商大概是两种，一种是进出口商，这样的中间商类型的比较多，但是价格要求低一些，因为是中间商吗，但是他们的订货数量往往很大，而且比较容易成交。

另一种是本行业的客户的，他们价格会好一些，但是他们是本行业的专家，要求严格一些，订货数量可能不是太多。

但是无论哪一种，你都必须让客户觉得你很专业，价格要在客户能接受的范围内，\*后达成订单就是迟早的事了。

线下参展可咨询我们

线上广州交易会入口

重视客户的线上体验

### 1.直播间布景

直播间就相当于是你的现场\*\*，现场\*\*要具备哪些要素，相信拥有多年参展经验的人自不必多说。因为是线上，\*\*除了要干净整洁以外，还要保证信号好，打扰少等。

### 2.准备企业及产品相关资料

1个\*\*建议至少准备10个产品（含图片、产品描述、视频资料、所有资料中英文）。

### 3.准备企业视频

建议每家参展企业准备一个企业视频，建议做长短2个版本。

#### 4.提前培训直播人员

国内和国外是有点差的，参展企业需要安排好会英语的直播人员24小时在线。

#### 5.销售培训

直播24小时在线，客服和销售也是。业务人员的谈判模式要进行训练，这方面，参展企业要提早做好准备。

#### 6.官网等配套网络宣传

想要线上\*\*\*做得好，营造一个专业、个性化的网站是必要的，现在4月份，离\*\*\*正式开幕还有一点时间，大家要积极准备。

#### 7.开通多渠道推广引流线上

提前做好线上营销布局，以便之后可以在各大海外媒体，Facebook、YouTube等平台同步直播内容，也可以提前通过社交媒体和谷歌为\*\*\*进行线上蓄客。

参展知名广州交易会，一定程度上显示了企业的规模和实力。所以在广州交易会现场，可以多拍一些照片，选取有代表性的，特别是有\*\*号的，放在公司的网站上，或制作newsletter发送给老客户。

