

招商服务-10月香港貿發局香港秋季電子產品展攤位9平起出售

产品名称	招商服务-10月香港貿發局香港秋季電子產品展攤位9平起出售
公司名称	广州深恩展览有限公司
价格	6500.00/个
规格参数	春季开始展时间实体展:4月12日至15日 秋季开展时间实体展:秋季10月13-16日 展位分类:标准以及特装摊位
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

招商服务-10月香港貿發局香港秋季電子產品展攤位9平起出售

本公司出售香港贸发局电子展摊位有需要的企业可咨询康琼

春季开展时间春季4月12日至15日

秋季开展时间秋季10月13-16日

Vladimir Samarov又剖析當地網絡消費模式，他說：「對於女性消費者而言，*熱賣的網銷電子用品依次為：USB記憶體(批發價約6.27美元)、多用途壓力煲(批發價約46.92美元)、乳酪機(批發價約15.97美元)、電子書(批發價約137.84美元)、煮食磅(批發價約17.75美元)、智能手機(批發價約56.61美元)及Streamer(射光機，批發價約2.57美元)；男性市場方面，首位是USB記憶體(批發價約6.27美元)，其次是電子書(批發價約137.84美元)、高清播放器(批發價約40.44美元)、智能手表(批發價約80.87美元)、手機(批發價約545.9美元)、耳機(批發價約28.91美元)及多用途壓力煲(批發價約46.92美元)。」他表示，俄羅斯消費者購物時主要考慮四大因素，包括功能、合理價格、設計及產品質量。「有意打入俄羅斯網銷市場的供應商，需要注意產品毛利率不宜低於15%至40%，並要具備現貨和良好的推廣技巧，這些都有助增加產品突圍的機會。」談到俄羅斯的網銷渠道，Vladimir Samarov表示，現時OZON.ru在當地網購市場佔有率*高，達14%，其次是AVITO.RU(8%)，ebay排名39位，市佔率僅0.63%，淘寶或亞馬遜則仍未進入當地市場。