

第134届广州展会，你有一份广州展会参展攻略等待查收！（时间日期）

产品名称	第134届广州展会，你有一份广州展会参展攻略等待查收！（时间日期）
公司名称	广州明展广告有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市天河区沙太南路85号五楼519-A12房（仅限办公）（注册地址）
联系电话	15915774532 15915774532

产品详情

了解到，不少外贸人都对当前的此次展会报以及高的期待，其中有部分外贸人更是准备线下参展，通过面对面的形式在广州展会上挖掘潜在客户。

这的确是一个获客的好方法，不过，既然决定要参展，就需要做好万全准备，小编在这里为大家准备了广州展会参展攻略，根据可能出现的各种问题给出了建议，希望能帮到大家：

一 时间规划

众所周知，本次广州展会将分为三期，

二.样品准备问题

参加任何展会，我们都需要准备好我们的样品，这就要求所有参展的企业或者外贸人要提前选择好参展样品的种类与型号。同时每个业务员必须要对产品的价格与参数非常熟悉，尽量不要在客户针对产品的细节提问中出现差池，不然在这种场合将会非常难堪！

此外，外贸人如果有条件的话，可以多准备些不同品种的样品，每个样品上贴上型号，可以的话，粘上带有公司logo的贴纸也是个不错的选择。

三.邀请目标客户

今年广州展会，主打邀请以前参加过展会的展商再度返场，因此，外贸人可以使用格兰德为大家准备的往期历届参加过广州展会的国外采购商名录进行客户筛查。

四.制定计划

既然要参加广州展会，就一定要制定一个详细的计划，包括如何在展会上吸引客户、现场进行展示的方式以及价格谈判中的步骤等等。

此外小编的师父曾经交给过小编一个样品展示技巧，这里拿出来分享给大家，即展会上轻易不进行新产品展示，新产品只展示给具有强烈购买意愿的新客户以及之前的老客户。

五.后续跟进

这一点参加展会的团队lingdao者一定要注意！

展会结束后，一定要第一时间组织团队成员对这几天的接待客户情况进行总结与跟进。

这里建议提前准备好笔记本记录下每一个客户的信息，方便我们后续对客户进行分析。

再多说一点，我们zuihao在展会结束后的一周后开始进行跟进工作，往往下单的黄金期就在这最近的三周内。

此外，有很多外贸人经常会遇到客户“吐槽”产品或是样品不尽人意的情况，这也不要紧。

记录下来，耐心跟客户交谈解释，往往很多时候，客户的观点价值千金。