

有关参加广州展会展览的有关规定——2023秋季广州展会展览

产品名称	有关参加广州展会展览的有关规定——2023秋季广州展会展览
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

不要急于现场成交

这点非常关键，其实真正有价值的客户都是需要交易会后会开会研究分析采购行为的，下单的黄金周期一般是交易会结束后3周内，现场成交的往往是像印度这样的小客户。只要你把自己的产品和企业优势真正的跟客户有效沟通好了，那就可以了。

摊位仪态

在tanwei没有来客的时候，不要聚拢闲聊。如果买家走过你的zhanwei，而你们却都围在一起闲聊，没有人跟他互动，客户很可能就径直走过你们的tanwei。这样有可能错过一个大客户。

没有客户时，要面对着通道站着或者坐着，这样也不容易错过任何一个走过的买家。肢体语言应该传递开放和积极。不要抱臂。坐着也不要翘着二郎腿。不要晃动双腿。更不要趴在桌子上打盹。

重要的客户晚上再次跟进

guangjiaohui作为一张最能吸引世界各地客商眼球的“名片”，承载着千千万万中国外贸人带领中国企业、产品走向世界的梦想。123~126届guangjiaohui名录guangjiaohui作为一张最能吸引世界各地客商眼球的“名片”，承载着千千万万中国外贸人带领中国企业、产品走向世界的梦想。

广交会后期

交易会结束，你的工作才刚刚真正开始。

一个youxiu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。

来参加广州展会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，最后达成订单就是迟早的事了。

同时想办法，尽可能找到客户其他的联系方式比如名片上的MSN、Skype、Yahoo联系方式，能加的尽量去加上。教你一个方法，可以把客户的邮箱，名字，公司名的信息输入skype搜索栏，这样可以加到不少客户的skype，有利于你与客户的沟通。还有脸书等等的联系方式。