

参加广州展会之后，秋季2023广州展会如何跟进客户信息，寻求机会？

产品名称	参加广州展会之后，秋季2023广州展会如何跟进客户信息，寻求机会？
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

对收集到的供应商名片做好分类ABCD(由于你们公司是外贸公司,分类因素可以依次结合产品优势,价格优势,供应商实力,产品是否现在需采购上市,还是备选新品等上述条件来分类。

浅入了解:通过展台的布置与规模,业务人员的专业度进行大概判断,尤其是那些特装展商,一般公司实力不错。

深入了解:可通过名片搜索网站等公司信息。看看公司的类型:贸易公司,还是工贸一体(这点主要涉及到价格是否有优势);了解下公司的业务范围与市场情况等等(看看是否对方业务是否与你们出口市场形成竞争,总之,对于同一样产品,尽量避免价格战,要利于你们长期的发展)。

尤其对于优质A类供应商(公司或老板有意向开发的新产品)重要跟进。

第一次跟进:和业务对接,发询盘,要报价表与公司,产品证书等资料。接下来跟进内容:主要是看双方价格谈判,品质管控,交期等等。

所有类的客户(凡是跟进的)汇总一个表格(ABCD四个表格),表格内容:供应商背景信息,大致情况,主要产品,跟进时间与内容(每个时间节点对应你跟进的内容)以计划性追踪。

对于目前有意向的产品:报价与图片,产品特点与卖点等细节再单独整理到文件夹,供老板分析。

大家互相学习,互相进步,多拿大单!

以下建议针对参展商

公司花钱参加广州展会并不仅仅是为了拿单，而是去见见老客户，展示新的样品，当然，最重要的任务是挖掘潜在的新客户。

如果是境外客户，首先，确认客户在中国的停留计划。

这项工作其实应该是在广州展会期间完成的。很多的客户，比如非洲，南美等偏远地区的，他们一般在广州展会结束后的一两天内选择回国。另外一些地区的客户，比方说北美和欧洲，可能学会选择呆上一段时间，一般都是去老供应商那边或者新供应商那边；再者就是东南亚，南亚以及周边邻近国家的，还有非洲土豪们会在国内呆的时间较长。

针对呆在国内较长时间的客户，广州展会过后约起来，约吃饭，约看厂，反正是尽可能的占据客户更多的时间，让客户对你有印象，对你产品和工厂有印象，这样成单的几率就很大了。

针对大部分回国的客户，时间把控和再联系的方式要注意。一般来讲客户要花费2~3天的时间才会回到自己的国家或者投入到工作当中。在这段间隙时间，你所做的是就是盘点你手头上的名片和洽谈笔记，根据客户等级划分，把重点客户挑出来，有针对性的跟进。

同时，你要把客户做好分类，客户、准客户、有意向、碰运气、等等。

别浪费机会！加油！