

2023年10月秋季广州展会，你怎么看？参展吗？怎样把握秋交会客户？

产品名称	2023年10月秋季广州展会，你怎么看？参展吗？怎样把握秋交会客户？
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

怎样把握秋交会客户

秋交会由于时间地方有限，所以很多客户过来了只来得及递个名片。

下面是对待这一叠名片的方式。

1. 时间很关键，所有的名片要在2天之类联系完。
2. 要分类对待，有些客户已经有选样品的要重视，这种希望最大，要把我们给他们的报价做到他们选中的样品图片上发给客人，然后过段时间就要给他们发点其他我们的新的图片，看他们是否有兴趣
3. 有些客户会告诉我们他们对哪类产品比较感兴趣，这时要挑公司最新zuihao的产品图片发过去，以便

让他们眼睛亮一下。记住要一次不要发太多，但是过一两天就要再发一些，这样效果会更好些。

4. 还有些什么信息也没就只有名片的话，那就给他们发我们的公司简介，然后问他对我们公司的哪类产品比较感兴趣

5. 由于秋交会客人走了太多摊位了，为了提醒他们对我们公司的记忆，可以将公司名片或者样册的封面等做到签名里去。

6. 有些邮件发不通的可以发传真，还可以打电话

7. 确保所有的客户都能联系上了以后，然后去掉一些没用的客户，专心联系那些潜在的客户。

在秋交会上须注意的细节!很重要!

A.穿着得体一点,尽量让自己看起来更精神，脸带微笑，让自己帅/靓点，再帅/靓点，展会需要的就是注意力，而注意力就是金钱，各位都是研究眼球经济的高手，相信你们懂的肯定比我多!

B.自信一点，不要紧张，以免影响你的英文口语表达，碰到英语不是很好的日韩等国的客户时语速别太快,认真听客户的要求或是需要，碰到听不懂的或是听不清楚的时候别不好意思叫客户再说一遍，一句“PARDON”或叫客户解释得通俗一点，客户都会很乐意接受的，切不可不懂装懂!更不可信口开河，胡乱承诺!你们公司能做什么，什么做不了要实事求是，坦白跟客户说，别承诺超出你们能力范围之外的事情，当然你们能做得到的能满足的尽量满足客户!!

C.碰到前来参观的客户可详细介绍自己的产品，与客户交换名片，需要进一步洽谈的请客户在你们展位的商谈桌上坐下仔细协商，拿本子单独登记每位客户的要求，各自的报价及相关的重要信息并钉上该客

户相应的名片，分门别类，重点客户别忘了单独标记。交换名片时要有礼貌，碰到一些你明知是竞争对手的参观者并且想请对方惠赐名片时要有技巧。

D.送样品时要看客户，不要连竞争对手都给了那有时就麻烦了，碰到你判断得很有把握是竞争对手且对方要求你给他样品的时候你可以委婉地表示你们这次带的样品不多，可否留张名片，回去后再寄给他。

E.有空的时候到你的竞争对手的展位上转转，了解一下对手的情况以及对手的最新产品，肯定有好处，做到知己知彼!

F.碰到人多得应付不太过来而且客人又需要你去招呼的时候，这时记得跟一个客户谈完再去招呼别的客人，切忌在跟一个客户谈话的当口把人家晾在一边转头去招呼另一个客户，可交代其他人员先跟客户打招呼稍等一下。

G.碰到参观的人少，很闲的时候切忌在展位上大声喧哗/说话或是吃口香糖之类的东西，以免影响公司形象。

H.跟客户洽谈的时候手机zuihao设成静音，这既是做人基本的礼貌也是对客户的尊重!注意各种礼貌的小细节。

I.可能的话准备些有中国特色的小纪念品送给国外客户，礼品不要太值钱，精致而又富有中国风情，这种不经意的小礼物往往会给客户留下很深刻的印象，而且也很温馨而又很有人情味。