

2024环球资源电子展会 环球资源印尼展 环球资源巴西展 参加俄罗斯国际消费类电子电器展ICEE，如何有效拓客？

产品名称	2024环球资源电子展会 环球资源印尼展 环球资源巴西展 参加俄罗斯国际消费类电子电 器展ICEE，如何有效拓客？
公司名称	星美（深圳）国际展览有限公司
价格	56800.00/件
规格参数	俄罗斯签证:一站式服务；快速便捷； 俄罗斯物流:一站式服务；展品送至展位； 俄罗斯补贴:免费对接补贴，服务到补贴到贵司 账户为止
公司地址	深圳市龙岗区龙岗街道南联社区龙岗大道(龙岗 段)4003号B座702-11A（注册地址）
联系电话	13682182855 13682182855

产品详情

ICEE2024 俄罗斯高科技周 第37届

俄罗斯国际消费类电子电器展览会ICEE

展会时间：2024年04月23-26日

展会地点：俄罗斯莫斯科ExpocentreFairgrounds

主办单位：俄罗斯联邦国家杜马、俄罗斯联邦数字发展、电信和大众传媒部、俄罗斯联邦工业和贸易部、俄罗斯联邦通信局

支持单位：俄罗斯联邦工商会

大部分用户参加俄罗斯国际消费类电子电器展ICEE，都是奔着拓客的目标去的。与客户有效交流，拿下订单，成为很多参展商的刚需，今天我以一个外贸者的角度给大家一些比较切实的建议。

在展会开始前，要确保准备充分的产品资料，包括产品说明书、技术规格、性能参数等。这将有助于在

展会上向客户全面展示产品的特点和优势，提高客户的兴趣和信任度。

与客户交流时，保持良好的形象和态度至关重要。着装整洁得体，如果公司有统一的对外工服，建议统一这一类的着装，方便客户找到你们。鞋子尽量穿平底的，这个其实跟形象关联不大，因为一整天下来，如果女士穿高跟鞋，脚会非常的酸麻。在这期间，保持自信的姿态，以及友善的微笑，能给客户留下良好的第一印象。同时，注意使用礼貌用语，展现专业素养。在与客户的交流中，要善于倾听客户的意见和需求。积极回应客户的问题，并给予专业而具体的解答。通过倾听和回应，建立与客户的良好互动关系。如果能够根据客户的具体需求，提供个性化的服务方案，将会实现很高的订单转化率。定制的这块还是比较紧缺的，谁能抓住这个风口，谁就能zhanlingshichang高地呢。

展会结束后，及时跟进与客户的联系，表达对客户的感谢和关注。通过回访，了解客户对产品和服务的反馈意见，以便不断改进和完善。对了，这期间如果受到客户邀约的，一定要去拜访下他们，这种客户的合作意向真的很高。去年我们受邀的三家客户，最后有两家成了目前的合作方，其中一个客户后面还介绍了他圈层的另外一个朋友与我们公司合作，订单量都挺可观的。

如果大家对跟客户沟通这块还不太把握，可以聘请一个翻译，毕竟语言也很重要，单纯靠软件翻译有时候会比较偏颇，有专业的翻译在现场，有时候也能够起到事半功倍的效果哦。