2019年成都糖酒会 仅靠展会 我如何做到年销售额2000万！

产品名称	2019年成都糖酒会 仅靠展会 我如何做到年销售额2000万！
公司名称	成都创智公关策划有限公司
价格	10000.00/个
规格参数	天津糖酒会:15928096431 成都糖酒会:15928096431 全国一线城市:15928096431
公司地址	四川省成都市锦江区锦东路568号摩根中心A座8层
联系电话	15928096431

产品详情

仅靠展会，我年销售额2000万！如何做到的？

糖酒会百事通：坚持好文转载

胡先森 ：15928096431

从2006年4月至今，我参加过的国内外展会已超过50次，时至今日我的客户99%是通过展会积累而来。就我个人而言，我外贸职业生涯的第一个鼎盛时期是2010-2014年，那几年我的业绩年年增长，年年都保持在人民币1000万以上，14年个人销售额接近人民币2000万。

而这些年我寻找开发客户的途径只有展会。实战中，我积累了丰富的展会经验，也形成了自己的参展流程，在此总结分享给大家！

展前

1. 职业装

每次参展前2-3个月，我会为自己参展精心选购新职业装，前期添置的职业装比较传统，黑色深色偏多，后期我尝试了其他亮色或花色的职业装。一般展会前2天我会穿黑色或深色职业装，后面2天会穿亮色和花色职业装，这样搭配参展效果最佳。

因为重视职业装，展会个人形象气质不断提升，从2012年后，不断遇到客户在摊位问我：“ Are you boss? ”我笑呵呵回答：“ No. ”但仍有很多客户虽见我忙着接待其他人，他们也非常乐意坐下来等我谈完再继续和他聊，或者更愿意把他的名片塞到我手里，说会发邮件给我。这就是展会形象气质的变化，

让客户在展会见到我的那一刻就被我吸引，无形中信任我，更愿意和我聊产品，从而记住我，自然而然我得到接触跟进客户的机会越来越多。

2. 邀请

参展前2个月

我就会在邮件签名里备注一个简单的温馨提示：我们公司计划参加那个展会，询问客人是否也参加，并提醒客人那边如来观展，需要提前做好观展准备，比如提前注册免费入场证，预定酒店等。

参展前1个月

参展前1个月，单独发展会邀请函邮件，告知展会名称，展会时间，地点，摊位号等信息，询问客户是否参加？提前和客户约好展会见面时间。

参展前2周

参展前2周，我会再次单独发展会邀请函邮件，并把展会邀请函做成正式的PDF文件，附上公司抬头，展会信息（展会名，时间，地点，摊位号，摊位指引等），留下联系电话和自己的职业照片。

参展前1周

参展前1周，继续给约好要在展会见面或自己非常希望在这次展会面谈但客户未邮件明确回复要来的客户发一封简单邮件，表示自己非常很高兴或希望在这次展会和他们有面谈的机会，顺带在邮件附件里展示几款新款产品图片吸引客户。

布完展当天

布完展当天，我会把布置好的摊位多角度拍摄几张图片，通过邮件发送给重点跟进客户，并在微信朋友圈，FB，SNS等上发个最新POST。让所有认识我的人都知道现在我在哪里参展，我的摊位号，摊位布置成什么样。

很多之前可能忽视我邮件邀请函的客户，可能闲暇时看到我的POST更新就会被吸引过来我们摊位。紧接着当天我会给我这次展计划重点搞定的目标客人一一发短讯息，再次告知发展位信息，留下手机号码及公司名，方便他们在展会期间，及时快速联系上我找到我。

3. 个人物品

我有个详细的参展个人物品清单：包含报价表，本子，笔，名片夹，充电器，订书机，订书针，职业装，鞋子，化妆包.....

参展前一周按照这个个人清单打包好行李就行，高效快捷又不容易漏带东西。

TIP:

这里我要着重强调一下报价单，报价单不是简单打印出来用订书机订一下就完事，我会专门去文具店买一个活页夹，把报价单一页一页整理到活页夹里。在摊位当你翻开你的报价单，放到客户面前，这点小细节马上给客户不一样的感觉，显得既职业又专业！

4. 样品准备

只要是由我负责的展会，跟单先按照我要求提前准备好所有样品。完毕后，我会抽空查看一遍：

所有样品外观是否OK

同款产品颜色准备是否完整

颜色搭配是否合理

希望在展会上展示的包装是否OK

而其中那些带客人LOGO的包装或产品如果不能带及时挑选出来，列出问题点，通知跟单继续改进并完善参展样品。

5. 展会摊位

顺便提一下，选择哪个展会，摊位位置选择，非常非常重要，这关系到摊位的客户流量及参展效果。比如我们第二次参加美国CES展，我选择了金沙馆里最新最热产品区-
智能家居+双开摊位就明显比第一次参加CES展的效果好很多。只有适合自己的才是最好的。

展中

1. 参展期间保持充足的睡眠很重要，这样才能在摊位保持良好的精神状态。

有次参展我和一同事住一个房间，凌晨1点多，她还在噼里啪啦发邮件，明天还要参展，被我催了无数次快点休息，但直到2点多她才极不情愿的关上电脑洗澡休息。

这算工作刻苦吗？根本就不算。

她参展结束后先街到很晚再跟踪客户到凌晨2点多，你考虑过同你一起住的同事的感受吗？任凭你平时关系和我再好，下次参展我也拒绝和这样的人同住一个房间。

2. 精神高度集中，时刻保持微笑，时刻准备着很走进摊位的每个客户聊上几句，介绍产品或公司。

3. 参展的目的不是多接名片，是要修炼能耐吸引客人自愿在我们摊位多逗留几分钟，自愿坐下来，和你多谈谈产品，了解了解你的产品和工厂，让客人记住你。

对于只留下名片仅在我们摊位一走而过的客人，谁会记住你，记住你卖啥产品，后续邮件跟进，客人也不知你是谁，跟进及沟通肯定效果不好；

4. 展会结束当晚，必须马上邮件跟踪客户，速度（效率）很重要。

这么多年，我早养成了当天接待的客人必须当晚邮件跟进的习惯。也许有很多人回说客人也许忙会来不及不看邮件，但据我的经验发现还是有很多客人当晚会收发邮件，我就经常遇到后面几天再次遇到客户经过我们摊位时，虽然他们行色匆匆，但他们会面带微笑和我打招呼：

“

Wendy, I got your email. Thanks. You are so efficiently. I will give my comments soon. Keep in touch.

”

我就是用及时高效的展中跟进，让客户记住了我，给我以后继续和客户深入沟通交流赢得了宝贵的机会。

5.很多人参展期间，当天展会结束后晚上喜欢去逛街。我是女孩子，刚开始到香港参展时，我也喜欢逛逛街，顺便买点东西。但后期参展我几乎都不逛街。

因为我觉得每次参展只有4天，能马上跟进客户只有3晚，如果在这3晚你不争分夺秒，一大堆勤奋的竞争对手却在工作，机会被他们瓜分了，哪还有机会留给你？

参展的根本目的是接到订单，谈下新客人。与其逛街，不如吃完晚饭马上回酒店，利用这3晚，争分夺秒跟进客户，为自己争取机会。要买的东西，参展结束后再来香港慢慢逛慢慢买。辛辛苦苦出差来参展却一无所获，那还不如不来参展，是不是？

6.参展期间要慢慢学会察言观色，练就自己的火眼金睛，慢慢你就能从客户的衣着打扮，走路的姿势等基本信息判断出这个客户来自哪里，是大客户还是小客户。

从客人和你交谈的言谈举止里分析客人对你的产品是真感兴趣还是只是简单了解一下问问而已。

7.参展期间，不要太贪心，不要想着每个客户都抢着自己接待。这样会让其他同事不满或跟你一样在摊位争抢客户，让客户觉得我们的团队很差劲，没有一点团队精神。

再说了参展接到客户全靠能力和运气，一次能碰到1到2个大客户，集中精力搞定就很不错，太贪心会得不偿失。

以前我刚参加广交会就因为太贪心，接连2次参展都没有谈下新客户，后来我及时反省，调整参展策略后，展会成交率大大提升，后面一直保持每次参展后都能谈下新客户的记录。

8.参展期间客人要在摊位马上拿走样品，可以吗？

以我之前惨痛教训，我建议大家不要把参展样品给客户，最好是马上通知跟单查库存，让工程测试样品OK再寄客户酒店。

你可以向客人解释因为参展样品很多时候是拿仓库库存机器，很有可能出现功能问题或者版本迭代的问题，客人听了这样的解释都能理解和接受。如果第一次样品就让客人失望，那宝贵的机会就此丢失，太可惜了。

展后

展后跟进和整理客户资料非常重要。展后如何拿下客户，这就要看大家各自的沟通能力和谈判技巧了。

1.提前通知跟单整理好样品室，接待室，提前准备好相应的样品；提前通知车间主管做好车间，仓库等区域的5S，迎接展后客人拜访；

2.对于展会期间说展后要来拜访工厂的客户，展会结束后要提前第一时间电话和客人再次确认，并提前安排好接待工作；

3.对于要样品的客户，及时电话和邮件跟进样品进展，发样后快递单号，拍摄样品细节图发给客户；

4.展会后，及时第二遍跟进客户，要花更多时间仔细研究分析客户，找到进一步跟进客户的切入点，针对不同的客户，发差异化邮件跟进；

5. 根据展中和客人谈的情况，及后续跟进客户，与客户的互动情况，以及展后通过浏览客户网页，基本可以对客户进行分门别类。

然后每天利用空闲时间，把客户资料一点一点填写到excle的客户列表了。客户资料是个点滴积累的过程，时间长了，你积累的客户资料表就是你宝贵的财富。

我的客户列表分产品，分客户等级（A+，A-，B，C，D）。这个很好积累客户的过程，当你有新产品或则促销活动，打开客户表格高效跟进即可；

TIP：我特别要提醒大家，客户资料表格一定一定要定期备份，14年我换新电脑的时候，旧电脑硬盘坏了，我6年积累的客户资料全部丢失，伤心得我快要奔溃了。还好平时我名片整理得不错，后面我又慢慢一点一点根据我名片册重新整理了一份客户资料表格。

总结

最后我总结一下：

1. 展前精心+充分准备；展中热情接待，争分夺秒当晚及时跟进；展后继续分析客户，找到切入点，继续发差异化邮件跟进；

2. 做一个有激情有热情面带微笑的展会参与者；

3. 努力从各方面向客人展示你的专业，职业，注重每个细节，显示你和大多数普通业务员的不同，努力让自己在客户面前脱颖而出；

4. 速度与高效至关重要；

5. 努力和运气很重要，但你不努力运气到了你身边也抓不到。