

## 展位定价的出发点---经营策略

产品名称	展位定价的出发点---经营策略
公司名称	上海石拓展览服务有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	上海市浦东区周祝公路268弄3号楼5F
联系电话	13524322286

## 产品详情

近年来，展览业内对参展的国内外展商收取不同参展费的问题议论纷纷，有人认为不公，有人认为合理。上海展览公司认为，要分析其利弊可从以下几个方面：

一是过去国外参展商在境内参展所付的参展费比国内展商高，这属于历史阶段的问题。一般来说，由于发展中国家比较落后，经济发展水平较低，在他们的发展过程中采取一些保护政策，如对一些经济发达国家进入本国的产品、消费实行国内外不同价，这是一个被国际社会普遍认可的惯例。我国在改革开放前和初期，在一些领域，如民航、旅游、外汇券商店等所实行的内外不同价格政策就是这一惯例的具体实践。这些政策的实施在当时有一定的积极意义。我国一直以来所实行的国外参展商来华参展支付较国内展商高费用的做法，也正是这一政策在展览行业的具体表现。

二是现时国际上已自然形成了一个行价，即任何一个国家的参展商去其他国家参加展会，每占用一个标准摊位，大体上的参展费（不含食宿、交通）都在2000至3000美元之间。这就意味着你如果想离开自己国家到国外去参加一些国际性的展会，你就必须有心理准备付出这笔费用。在这一点上不管你是“穷”国参展商，还是“富”国参展商都是一视同仁。

三是组展企业对参展费的确定有赖于众多因素的平衡。展览企业组织展览会（这里指商业性展会），一定要有经济效益，即有盈利（不管是从当前看，还是从长远看）。展览企业组织展会所考虑的问题涉及到方方面面：要考虑展会的场租、广告、企业成本等展会成本费用；要考虑创品牌的经营策略；要考虑参展企业经济承受能力；要针对来自各方面的因素进行评估和权衡每个展会如何运作，如何找出一个平衡点，这一切如果不是身在其中的人是不知其酸甜苦辣的。

综上所述，从理论上讲，虽然我国已经加入WTO，国外参展商应享受“国民待遇”。但是，由于各个展会的实际情况不同，对于如何合理收取国内、外参展商的参展费，是否应取同一价格或不同价格，说到底仍应由企业依据市场调节的原则，依据企业的经营策略及国际惯例，在对其可能性和企业经济效益做出评估后，自行确定为宜。

了解更多展会知识请访问：<http://www.stexh.com>