

# 企业为什么都参加香港春季电子展—2019

产品名称	企业为什么都参加香港春季电子展—2019
公司名称	广东斯瑞国际展览广告有限公司
价格	41800.00/9m <sup>2</sup>
规格参数	
公司地址	深圳市龙华区民治街道新牛社区民治大道与工业东路交汇处展滔科技大厦C座C301（注册地址）
联系电话	18811888196 18811888195

## 产品详情

2019电子展-香港春季电子展

【展会名称】2019年香港春季电子产品展览会、国际资讯科技博览会【展馆名称】香港会

议展览中心【展会时间】2019年4月13日-4月16日【展会地点】香港湾仔

企业为什么都参加香港春季电子展，最直接原因可以盈利，盈利是企业的根本目的，企业舍得花钱去参加展会，是因为参展能带来巨大的收益，关于香港电子展主要有以下几点益处：

### 1、获得媒体关注

像香港春季电子展这种大型展会通常都会吸引媒体的关注。利用媒体进行曝光可以成为参展商的优势。大型展会一般都会邀请行业重要的媒体记者访问展台，香港电子展则会邀请电子行业的知名媒体去座采访。

### 2、提高竞争优势

香港电子展会为同行的竞争对手展示自身提供了机会。通过训练有素的展台职员，积极的展前和展中的促销，引人入胜的展台设计以及严谨的展台跟进，参展公司的竞争力可以变得光芒四射。而且，展会的参观者还会利用这个机会比较各参展商。因此，这是一个让参展商展示产品优异功能的公开机会。

### 3、有效成交

低成本接触合作客户公司并接触到合格客户，参加展会是有效的方式。根据展览调查公司的一项研究，展销会上的每一个参观者被接触到平均成本为177美元，而通过销售电话接触一个客户的平均成本为295美元。

#### 4、成交速度快

质量高在展销会上接触到合格客户后，后继工作量较少。展览调查公司的调查显示，展会上接触到一个合格客户后，平均只需要给对方打0.8个电话就可以做成买卖。相比之下，平时的典型业务销售方式却需要3.7个电话才能完成。根据麦克格罗希尔调查基金另一项研究，客户因参观展销会而向展商下的所有订单中，54%的单子不需要个人再跟进拜访。

#### 5、节省时间

在展出的时间里，参展商接触到的潜在客户比销售人员三个月里能接触到的人数要多。面对面地会见潜在客户是快速建立客户关系的手段。

#### 6、竞争分析

展览会现场提供了研究竞争形势的机会，这个机会的作用是无法估量的。在这里，有关竞争对手提供的产品、价格以及市场营销战略等方面的信息，参展商通过观察和倾听就可以了解很多。

#### 7、产品和服务市场调查

展览会提供了一个进行市场调查的极好机会。如果参展商正在考虑推出一款新产品或和一种新服务。可以在展会上向参观者进行调查，了解他们对价格、功能和服务以及质量等基本要求。

#### 8、访问量大

潜在客户展览调查公司的研究显示，以一家展商摊位上的平均访问量为基数，只有12%的人在展前12个月内接到该公司销售人员的电话；88%为新的潜在客户，而且展销会还为参展带来高层次的访问者。对于参展公司的产品和服务来说，展会上49%的访问者正计划购买那些产品和服务。

综上所述关于企业为何需要参展？

#### 9、产品试用

手把手教客户试用产品，销售人员携带产品在路上进行演示的机会恐怕不多。展览会是参展商为潜在客户测试产品的好地方。

#### 10、融洽客户关系

客户关系是许多公司热门的话题，展览会是联络现存客户的关系的好地方。参展商可以用下列方式对客户表达谢意：热情招待、一对一的晚餐、特殊的服务等。

总结：企业为什么都参加香港春季电子展是因为：媒体关注、竞争力的优势、有效成交、成交速度快、竞争分析、节省时间、产品和服务市场调查、融洽客户关系、产品试用、访问量大

参展联系：

联系人：yoki（许小姐）

微信：Seric-E

Email：87921528@qq.com

QQ：87921528

电话：0755-8214 8214 传真：0755-8241 8241

网址：[www.Seric-Expo.com](http://www.Seric-Expo.com)

广东斯瑞国际展览广告有限公司

地址：深圳市龙华新区民治民康路秋瑞大厦七楼715室