

香港电子展2019—展会成功的关键是什么？

产品名称	香港电子展2019—展会成功的关键是什么？
公司名称	深圳斯沃琪国际展览有限公司
价格	.00/个
规格参数	地点:香港湾仔区 展馆:香港会议展览中心 举办方:香港贸发局
公司地址	深圳市龙华区东环一路1号青创园·东环汇A座718室
联系电话	18811888195 18811888196

产品详情

展会成功与否的关键，取决于观众的质量和展会的宣传。

企业参展联系yoki：180-2875-2426

香港电子展简介【开展时间】19年4月13日～16日【举办方】香港贸发局【举办地点】香港会议展览中心
【展览名称】香港贸发局香港春季电子产品展览会、国际资讯科技博览(ICT)

企业参展的原因

1. 宣传的需要

展览会是一种非常有效、直接的宣传公关活动，它的宣传效果不同于传统媒体（广播，报纸，电视，杂志），而且收益价格比高于传统媒体，企业在展览会上可直接面对消费者和竞争对手，通过即时性的宣传与交流，立即获得市场信息和动态，可迅速统计出相关的市场资料。为企业制定以后的宣传目标及方案提供了重要的依据。这些都是传统媒体所不能达到的。

2. 营销的需要

作为市场营销一个重要组成部分，展览会是一个不可忽视的环节。国外大型企业非常善于选择展览会时机来树立企业形象，寻求代理合作，建立品牌知名度，在同行业间建立横向联系。

3. 市场的需要

当今市场竞争激烈，企业都在努力扩大自身产品的市场份额及范围。企业经常选择在展览会中展示新产品和发布新产品信息，以激发目标消费者和潜在消费者的消费欲望，达到产品促销的目的，为今后的市

场营销铺平道路。消费者则通过展览会直接感受到不同厂家不同产品的性能，了解产品价格，从而选择出适合自己的商品进行购买。

香港展会有效观众

- 1、展会成功与否的关键，某种程度上取决于观众的质量，犹如一部电影吸引观众，就有票房收入一样，展会不仅需要观众，而且要看吸引了哪些观众，展会上人头攒动，展台前围得水泄不通，但多是领小礼品和纸口袋的，这些观众只是凑热闹，而不是参展商所需要的，展会需要专业贸易观众，他们是主办者的目标观众，是参展商的潜在客户，
- 2、参展商参展主要是为了拓展销路和市场，如果观众少，质量不高，参展公司没有取得参展效益，下次就不会再参展，已有知名度的展览公司，不愁找不到参展商，而是要在组织观众上下功夫，展商希望见到有效的贸易观众，只有这样的观众才能给展会带来“票房”的价值。专业展已成为展会发展的趋势，市场细划的结果，
- 3、参展商更要明确产品的市场、客户的定位，没有必要哪个展会都去，主办要非常明确展会主题，要知道邀请哪些参展商，并为他们邀请相应的贸易观众，这方面，香港贸发局建立了世界一流的厂商资料库，根据不同专业将厂商分类，举办展览时，向相关厂商发出邀请，给获邀厂商寄送条码磁卡，凭卡入场，这样就将随意的或者凑热闹的参观者挡在了展会门外。有效观众更是展会发展的垫脚石，展会成功基于有效观众的数量，现在一些展会主办单位也建起了观众数据库，也常见到一些展会设了观众登记处，但这个工作还需要科学细致地进行下去，这样展会观众才能得到保证。

香港电子展会宣传

为了最大限度地取得广告宣传的效果，企业有必要提前策划广告事宜，选择广告发布媒体或其他发布方式，一般情况下，在香港电子展会期间企业主要采用有以下几种广告发布的方式：

1、新闻发布会

企业可以在展馆内选择一个会场举办新闻发布会，通常这种方式比较少用，现场作新闻发布会需提前考虑参会人员，临时发通知往往效果不好。另外，因为在展馆内举办发布会要事先征得主办单位的同意，还要看是否有适合举办新闻发布会的场地，如果主办单位有活动与之冲突，可能就无法举办。

2、媒体发布

企业可以根据自身的情况，选择一家或多家专业媒体发布广告和消息，这种方式针对性较强，广告发布范围广，一般效果不错，发布广告的费用通常与媒体的发行量有关，发行量大的媒体收费较高，发行量小的媒体收费用较低。

3、网站

网站是近年来新发展起来的与传统媒体有别的一种新的媒体，与传统的报刊、杂志相比，由于省去了印刷费用，它的是收费相对低廉，传播范围更广，传播速度更快。

4、产品展示效果

在很多展会，很多参展企业为了吸引客户眼球，会通过各种形式的表演或者真人秀吸引游客的注意，但往往会产生人旺生意不旺的效果，原因在于，企业过于注重客户的招揽，却忽视客户的产品体验，很多

客户不远万里参加展会，首要任务是寻找心仪的产品，如何展示自己的产品才是一个展会成功的关键因素。