

香港春季电子展览会2020|展会时间

产品名称	香港春季电子展览会2020 展会时间
公司名称	广东斯瑞国际展览广告有限公司
价格	.00/平方米
规格参数	地点:香港湾仔区 主办:香港贸发局 时间:19年4月13日 ~ 16日
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

展会当中，展会影响力固然重要，但是参展人员也是成功的关键之一，电子展
香港—春季电子展览会2020|展会时间

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) 举办方：香港贸发局

举办时间：20年4月13日 ~ 16日，展览四天 举办地点：香港会议展览中心

参展联系：何小姐 (Rebecca)

广东斯瑞国际展览广告有限公司

Tel : 0755-83148314-8017

QQ : 87917062

E-mail:Rebecca@Seric-Asia.com

Web : www.Seric-expo.com

Mob : 188-1188-8196

春季电子展参展范围：

1、春电展场内今年继续设置「贸发网小批量采购」专区，集合约300个专柜、合共近3,000件小批量产品

，最低采购量由5至1,000件，迎合市场「单密量少」的采购模式。

2、春季电子展：视听产品；电子组件及技术；数字影像产品；电子配件；个人电子产品；家用电器；电子游戏产品；电子保健产品；办公室自动化及设备；商贸服务；保安产品；电讯产品；电子制造；汽车电子及导航系统；检测和认证服务；电子产品保护/储存设备。

3、国际资讯科技博览(ICT)：Apps

Zone、流动及数码营销、云端及移动商业应用、智能电话及平板电脑、电脑及周边设备、初创企业、网络及移动通讯产品和技术--通讯产品/移动通讯产品/互联网产品/网络产品及服务；企业解决方案—管理应用软件/信息安全/电子商务/影像处理系统/资讯科技顾问及服务

春季电子展特色：

1、研讨会和论坛—大会于两展期间，将举办一系列研讨会及论坛，探讨市场最新发展，让业界掌握最新科技和检测及认证资讯，交流专业知识，以订定战略业务计划。大会亦将安排交流活动，促进业内人士拓展商网。

2、品牌荟萃廊—荟萃电子业内知名品牌及时尚产品，创造电子潮流新趋势

3、科技馆—由五个科技专区组成，包括3D列印、机械人及无人操控技术、智能科技、初创及虚拟实境

4、《产品杂志广告/网上推广超值组合》：产品杂志内刊登半版特格广告、于「贸发网」网站登载公司资料及产品照片，为期12个月。同时将获得国际权威认证公司邓白氏认证，以及优先获得推介展会入场买家的机会，并获取买家名单。请各展商抓住额外加强推广的优惠机会，及早预订。

参展人员应具备哪些相关知识？

尽管人的条件各不相同，但所有成功的展览人员身上必定具备一些共有的知识、能力。为了获取展会的成功，参展人员应掌握如下知识。

公司的相关知识

所有参展人员都需了解一些有关公司历史、目标、组织、政策和程序的信息，了解公司的历史和当前的使命非常重要，这些背景知识有助于参展代表对公司产生理解和接受最高管理层的价值观。

参展人员需明白如何在公司系统如何动作，他们还应了解公司政策与程序及其原因。当参展代表了解这些原因后，他们就能自觉遵守这些规定，也能更好地向观众解释。

产品知识及应用的有关知识

他们必须了解参展产品，并掌握产品的不同使用方法。熟悉产品特点可从书面知识开始，进而做到能在实践中运用这些信息解决顾客的问题。

现在，大量的产品信息被存放在计算机数据库，参展代表可以直接提取。许多参展代表带笔记本电脑进行参展拜访。这使得参展人员可以在顾客的办公室调出任何产品的信息。

竞争对手的产品知识

参展人员应该像了解自己的产品一样了解竞争对手的产品，因为他们必须在参展时与对手竞争。对竞争产品的细致了解可以使参展代表设计出优于对手的产品参展演示系统。

展览知识

有关展览性质、分类、展览设计、展览实施等知识。

客户知识

在今天的竞争环境下，参展人员必须以顾客为导向才能成功。因此，他们必须了解客户的业务。每个客户的重点和问题不同，参展人员必须能够识别它们，并做出相应的反映，对于每家企业，参展人员通常要与几个不同的客户打交道。参展代表必须了解所有对购买决策起影响作用的人的偏好。

业务实践知识

许多参展人员负责各自区域的利润。而且参展人员经常充当顾客的顾问。因此，了解本公司和客户公司经营背后的基本业务实践非常重要。

关系建立技巧

许多公司专注于与特定的客户发展长期关系。参展人员必须进行有关培训，以便识别这些客户，并培育与他们的关系。着重长期利益的客户管理与关心短期参展的客户管理，对参展人员的活动安排有不同的要求。他们必须同客户一起工作，预测并识别问题，并找到互益的解决方案。这要求很大程度的相互公开、信任和承诺，而这很难在交易型营销中看到。

团队参展的技巧

许多参展人员在团队中工作。团队成功所需具备的技能与单纯强调个人能力不一样。因此，培训中必须重视几个要素：善于察觉同伴的需要；接受别人的缺点；合作，信息共享；虚心接受别人的意见；将团队的成功置于个人成功之上等等。

时间管理技巧

大多数参展代表都有管理自己区域的很大自主权。他们不仅要在客户配时间，还要在工作的各个方面分配时间，特别是参展、服务和行政工作之间。参展人员应相信时间的无效使用将大大降低他们的成效。

计算机辅助参展

许多公司培训参展人员使用软件来分配在客户之间的接待时间，制定拜访日程，以及处理工作的许多管理细节，比如发出定单，提交拜访日志和报告，设计说明书和报价单。许多参展人员还把笔记本电脑作为其参展介绍的必要工具。由于参展活动的成效越来越依赖于计算机的使用，许多公司开展计算机应用技术的培训课程。

参展技巧

参展人员必须学习参展技巧与手段，以使他们能够与客户有效交流，并说服客户。

知识产权与法律知识

在展览计划、实施、施工展出等工作中必须遵守有关规定。与施工有关的法规可能有：建筑法规、技术设施法规、展台施工规定；和展品与贸易有关的法规有：贸易法规、商业法规、海关规定、保险规定、版权法规等。

电子展 香港参展指南：

1、查询还可预定的展位：

企业向招展工作人员提交公司、产品、网址等信息，询问是否还有合适自己公司产品的展位；

2、确认展位：通过沟通，确认需要的展位大小；

3、提交申请表：填写好‘香港相关展会报名申请表’【表格可在网页上下载，或找工作人员索要】，提交给工作人员；

4、给展位确认函盖章回签：提交好申请表后，工作人员会给企业发出展位确认函，企业需要将确认函打印、盖章签字、扫描回传给工作人员；

5、付款通知书：工作人员收到企业的展位确认函后，将会发一份付款通知书给企业；

6、企业安排付款：企业在收到付款通知书后，表明展位已经确定预定好，然后按照付款通知书上的要求安排付款；

7、发票开具：企业安排付款后，将付款水单和企业的开票资料信息发送给工作人员，组委会确认到账后，会开具正规发-票，快递给参展企业；