

印度电子展2019-印度慕尼黑电子展-印度德里

产品名称	印度电子展2019-印度慕尼黑电子展-印度德里
公司名称	斯瑞信息（深圳）有限公司
价格	.00/平方米
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	深圳市龙华区民治街道民康路秋瑞大厦七楼715室
联系电话	0755-8241 8241 18811887171

产品详情

参加展会就是一个很好的宣传合作方式，在参展过程中不仅能扩大自己品牌的影响力，还能与同行进行技术交流，与潜在客户面对面交流，从而改善自己的产品。

印度电子展的基本信息

展会名称：2019年印度国际电子元器件及生产设备博览会

招展热线：0755-8241 8241-8011

展会日期：2019年9月25-27日

展会地点：印度 印度国际展览中心 大诺依达

举办周期：每年一届

首届时间：2000年

展会数据（2018年）：

展出总面积达,24,000 平方米

展商数量：共有 592 家展商来自 27 个国际及地区

观众数量：共吸引 2.5 万余名观众，观众数量相比上届班加罗尔展增长 34%

展团来自：中国、德国、韩国、新加坡、中国台湾、英国、欧盟和斯里兰卡

展商来自：中国、德国、韩国、新加坡、中国台湾、英国以及首次参与的欧盟和斯里兰卡，凸显了印度电子市场积极的增长前景

电子企业参加展会的缘由

—广告宣传效果明显

由于展会具有很好的宣传作用，因此有人将它归入广告的范畴，称之为立体广告。在展会中，可以展示有形的产品，也可以向观众散发文字资料。产品可以静态展示，也可以动态展示(如现场演示、电视画面演示)。

通常展会大多展示的是实物样品，观众可以使用其全部感觉器官对展品和参展商进行全面、真实的感受，并留下生动、深刻的印象。比如美甲展，观众可以通过对美甲样式、效果等近距离接触，进一步激起观众的购买欲望。同时，展会对于宣传企业的形象，效果也很显著。设计精美的展台不仅能吸引观众，还会吸引新闻媒体、政府官员的注意，从而提高企业在行业内的知名度和影响力。

—绝佳的市场调查机会

展会为企业提供了一个理想的信息收集平台，在展会上，如果参展商正在考虑推出一款新产品或一种新服务，参展商可以利用多种方式进行市场调研，广泛搜集第一手资料。通过在展会上做系统性、有目的的调查，企业可以搜集到有关竞争者和顾客的信息，为企业制定发展战略提供依据。

—直观的交流平台

展会为参展企业提供了一个与客户进行交流和联系的平台。参展商与客户建立的联系也对未来成交有重大影响。在展览会上相互了解、建立关系，在展览会后再做一些后续工作，将给参展商带来长远和更大的经济利益。

—招商效果明显

在展会现场，面对面地与潜在客户交流是快速建立稳定的客户关系的重要手段。参展人员通过向客户介绍自己的产品和企业，使客户产生兴趣，经过洽谈后可能达成加盟代理协议。在其他情况下，这个过程可能相比较长，但在展览会上，这一过程可以在较短的时间内完成。对潜在客户，参展商可以在其产生兴趣时把握时机，及时开展营销。

—扩大品牌影响力

随着时代的发展，经济全球化的初步形成，没有一个国家是单独存在在这个世界上的，同样，企业也不能固步自封，大家都把发展的市场扩展到海外或者是全球市场。既然要扩大市场，那就一定要让别人知道你的品牌，参加展会就是一个很好的宣传合作方式，在参展过程中不仅能扩大自己品牌的影响力，还能与同行进行技术交流，与潜在客户面对面交流，从而改善自己的产品。

展会能够帮助买家找到更多全新的供应商，其中有些供应商来自那些买家不太可能去的地方。展会为买家寻找新供应商和新产品提供了渠道。帮助买家整体了解行业主要供应商的数量、能力、价格、竞争状况和新产品研发趋势，评估、比较供应商产品和服务信息。

—促进签单

在展会上接触到合格客户后，后继工作量较少。调查显示，展会上接触到的意向客户，企业平均只需要给对方打1.8个电话就可以做成交易。相比之下，平时的典型业务销售方式却需要7.8个电话才能完成；同时，客户因参观展会而向参展商下的所有订单中，54%的单子不需要个人再跟进拜访。

—提升品牌与客户粘性

参加展会是参展商为潜在客户集中演示产品或感受服务的最好时机和最佳场所。客户关系是许多公司的热门话题，展览会是融洽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：热情的招待、公司最新产品资料、公司赠品等其他特殊的服务等。

—了解行业发展趋势 目前是技术创新的全球化时代，任何有抱负的企业家对于对同行们在技术领域的进展和突破都不可能抱着熟视无睹的态度。因为那无异于闭关自守，其结果必然在长期的竞争中被淘汰或企业衰败。

行业展会中的对技术创新的展示可以让企业看到自己的不足和差距，同时看到行业的发展趋势。如同每个国家的宏观调控政策一样，科技发展的方向同样影响企业未来几年到几十年的发展。展会中，企业通过与专业观展顾客的交流中，也可以获悉顾客对产品改进的期望和对新产品的需求。

—为中小企业搭建与外界沟通的桥梁

中小企业是展会得以生存和发展的脊梁，而展会是中小企业走向世界市场扩大客户群体的捷径。跨国公司有自己的销售渠道，他们不需要过多宣传，客户就会自己找上门来。中小企业不同，他们需要发展，需要让外界了解自己，特别是自己的产品和发明创造。因此就需要与外部世界沟通并建立联系，而国际展会就是建立这种联系的桥梁和平台。

这些成长型的企业有技术或有创新产品需要向外界和同行展示，但却缺乏渠道或作广告的资金。即使是做广告，其效果也远不如当面交流。当面交流可以拉近彼此的距离，让客户感到亲切并产生信任感。

海外展工作流程 1. 参展企业填写报名表并传真至我司 2. 交纳定金（报名一周内）

3. 填写人员资料表格传真至我公司（报名后） 4. 我司为参展企业安排展位

5. 我公司收取展位费余款，会刊费 6. 参展公司向我司提供会刊资料，届时我公司提供相应的文件

7. 我公司根据各参展公司提供的资料登录会刊并做邀请函的申请工作

8. 我公司提供展期及全程的行程及报价，各参展公司选择随团情况

9. 各公司选择需要另外租用的展具，我公司提供相应的文件

10. 我公司统一安排运输事宜，届时以运输文件另行通知

11. 各公司根据所在领区办理签证事宜，我公司提供签证辅导及相应文件

12. 根据出签情况收取人员费用、运输费用、展具费用等各项未收取之费用。

13. 我公司发展前通知，各公司做出展前准备

—展会联系

联系人：yoki（许小姐）

电话：0755-8241 8241-8011

传真：0755-8249 8249-8011

微信：Seric-E

网址：www.Seric-Expo.com

地址：深圳市龙华新区民治民康路秋瑞大厦七楼715室

