

# 电子展印度|2020印度电子展|慕尼黑电子展

|      |   |
|------|---|
| 产品名称 | 电子展印度 2020印度电子展 慕尼黑电子展                      |
| 公司名称 | 深圳斯沃琪国际展览有限公司                               |
| 价格   | .00/平方米                                     |
| 规格参数 | 地点:印度德里<br>展馆:印度国际会展中心<br>举办方:慕尼黑博览集团 (MMG) |
| 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

大多数展会都为参展商提供全面的参展宣传指南，电子展印度|2020印度电子展|慕尼黑电子展

### 印度慕尼黑展会的信息

【展会名称】2020年印度国际电子元器件及生产设备博览会【展会日期】2020年9月23-25日【展会地点】印度大诺依达【举办周期】一年一届【主办单位】慕尼黑博览集团 (MMG)

### 【展品范围】

半导体、传感器和微型系统、无源元件、显示器、系统部件、机电元件及封装技术

焊接材料及技术、机电设备、半导体生产技术和工艺、微型系统生产技术、电路板电源、开关生产技术及设备、连接器2019、线缆、接插器件、组装部件/模块生产技术防静电产品、ED/EDA测试及测量技术、控制技术、软件技术、LED器件、LED照明LCD器件、液晶显示产品、显示模块、TFT-LCD、光学器件、光源产品、光电技术及设备等

### 八大策略提升参展效果香港电子展

#### 1、从您的目标着手

不同的目标要求不同的推广策略。例如，如果希望提高新公司或新产品的知名度，横幅广告及活动赞助是不错的选择；如果您已经找出目标群体，则选择针对性的直邮与个别参展邀请更为适合。

#### 2、与其他市场推广活动协同开展

展会应被作为整体市场推广策略的一部分，而不应被孤立的运用。应将参展渗透到其他媒体活动中：在广告中醒目标示“欢迎光临我们的展位……”；在网站及定制通讯中宣传参展信息。

### 3、阅读宣传指南

大多数展会都为参展商提供全面的参展宣传指南。应确保宣传指南被发送至合适的人员手中（市场经理或公关代理公司），充分利用所有免费宣传机会，切记遵守所有截至日期。

### 4、邀请目标客户

据最新研究显示，83%的最成功参展商（按参展获得业务量及销售线索数量衡量）在展会前向他们的既有客户及潜在客户发送邀请（数据出处：展览行业研究中心）。至于邮发名单，您可以选用自己的名单，或向外购买名单，也可以采用展会预注册观众名单。在邀请函中，应通过赠送观展券等各种形式尽量吸引收信人观展。

### 5、登录展会目录

展会目录是最权威的观展指南，其中全面介绍了参展商、展品及展位分布等各种展会信息。展会目录不仅在展会期间发放，而且越来越多地在展会相关网站上公布，是观众制定观展计划的重要依据。因此，应尽量利用展会目录的免费编辑版面重点宣传即将展出的新产品、新服务及公司最新发展情况，其中应强调产品给客户带来的利益多于产品本身的技术数据。

### 6、准备全套媒体资料

完整的媒体资料应包括关于新产品上市或公司最新进展的媒体发布稿（强调产品为客户带来的利益）、公司背景介绍（最好能引用相关事实数据）、高质量图片等。

### 7、向媒体通报参展活动

向展会主办机构了解哪些媒体将进行展会前报道（多数展会宣传指南列明报道媒体名单），同时应特别注意提交宣传资料的截至日期，及时提交相关新闻及图片资料。相关媒体宣传资料应同时向展会主办机构宣传经理发送，以确保在正式展会预览及展会回顾中发布。

### 8、考虑赞助机会

赞助展会活动能帮助您在众多参展商中脱颖而出。大多数展会都为参展商提供多种完善的赞助机会，包括在多种展会用品及场合印制广告标志等。为获得最佳的赞助回报，应根据自己的参展目标与展会主办机构协商选择最合适的赞助组合。

#### 流程说明

第1步：咨询展会顾问，了解展会。

第2步：选择展会，报名参展。

第3步：订展位，支付预付款。

第4步：展会后续服务确认(含搭建、行程等)。

第5步：一切准备就绪，顺利出国参展。

参展联系：

周小姐 ( Ms.Suki.Zhou)

电话：0755-82148214-8003

手机：188-1188-8195

邮箱：Suki@Seric-Asia.com

Q Q：87916836