

2019年10月香港秋季电子展-香港贸发局

产品名称	2019年10月香港秋季电子展-香港贸发局
公司名称	广东斯瑞国际展览广告有限公司
价格	.00/个
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

展会已成为人们接受最新信息、把握市场趋势的载体，就此而来的各种观众，也成为展会不可小觑的力量。

在展会上，新技术、新产品竞相登台亮相，供需直接见面洽谈，花最少的钱创造更大的效益，花最少的时间办最有效的事

参展报名：广东斯瑞国际展览广告有限公司斯瑞国际展览（亚洲）有限公司电话: 0755-8214 8214传真: 0755-8241 8241邮箱: Service@seric-expo.com网站：www.Seric-expo.com地址: 深圳市龙华区民治街道民治大道展滔科技大厦C座C1008号

2019香港秋季电子产品展

香港电子展简介：展览名称：香港秋季电子产品展举办时间：2019年10月13日～16日，展览四天举办地点：香港会议展览中心(港湾道入口 香港湾仔博览道一号)主办单位：香港贸易发展局支持单位：香港中华总商会、香港中华厂商联合会、香港工业总会、香港电器制造业协会入场人士：只供18岁或以上的业内人士参观(入场费:每位港币100元)

2018香港秋季电子展回顾香港秋季电子产品展览会由香港贸易发展局主办，至今已举办了38届，是全球最大的消费类电子展。最新举办过的2016年香港秋季电子展有来自25个国家和地区的3,669家厂商参展，创历史新高。从13日持续至16日,重点展示各类高新科技产品。4天展会期间共吸引超过64763名来自146个国家和地区的买家入场。

为创造商机,主办方组织了120多个买家团,邀请世界各国和地区的主要进口商、分销商及零售商前来参观展览,包括美国的百思买、法国的家乐福、德国的麦德龙等。与此同时,不少来自海峡两岸及韩国、越南、捷克、乌克兰、哥伦比亚的零散买家也入场选购。

国际电子组件及生产技术展由香港贸发局主办，是电子元器件、组件和生产技术领域的专业展览，每年十月与香港电子产品展览会同期举行，自1997年以来，已成功举办了十九届。2018年共有570家参展商参加香港国际电子组件及生产技术展，参展面积6,894平方米，为期四天的展会吸引了来自亚、欧、美、澳、非等五大洲28,818名专业买家前来参观洽谈。该展会极佳的展贸效果，得到买家和参展商双方的交口称赞，95%的展商表示2019年将继续参展。

2019展会亮点：1、品牌荟萃廊

展会焦点「品牌荟萃廊」带来接近580个著名品牌的产品，当中包括Bigben、Coway、Ford、Great Wall、Hyundai、Intel、Motorola、Polaroid等。另一美国科技巨企微软(Microsoft)首次参加春电展，以独立展厅的形式展出新产品如微软视窗10(Windows

10)，与业界分享产品的崭新功能。2、主题展示专区 设於展览厅1E入口的主题展示专区，让买家更仔细观摩重要市场领域中的创新产品。今年的主题有两个，包括「穿戴式电子产品」及「汽车电子产品」。3、产品专区 大会配合业界发展趋势，划设了多个产品专区，方便买家物色所需产品。专区包括「视听产品」、「婴儿电子用品」、「知识产权营商区」、「数码影像产品」、「环保节能」、「电子配件」、「电子游戏产品」、「电子製造服务」、「电子组件及生产技术」、「电子娱乐」、「远红外线技术」、「健美产品」、「电子保健产品」、「i-World」、「家用电器」、「汽车电子及导航系统」、「金属零件及部件加工」、「办公室自动化及设备」、「包装及设计」、「个人电子产品」、「保安产品」、「电讯产品」、「测检及认证服务」，以及「商贸服务」等。

香港电子展参展范围：1.电子产品展 -- 视听消费产品、汽车电子及导航系统、I-World、电脑及周边、数码影像、电子配件、个人电子产品、家用电器、电子游戏、电子保健、办公自动化、保安产品、电讯、商贸服务。2.组件展 – 组件展区：各类电子元器件及配件、组件、电子材料、电子设备、电机马达、感应器、仪器仪表光学仪器及工具。光电显示展区。太阳能光伏展区。

企业参加展会能带来哪些利益？

无论您和您所领导的公司的规模有多大，展会都为您提供了一个很好的商业机会,参展是一种最高效的营销方式。1、低成本接触合作客户公司要接触到合格的客户，参加展会是最有效的方式。根据调查显示，利用展会接触客户的平均成本仅为其他方式接触客户成本的40%。2、工作量少，质量高，签单率高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。3、结识大量潜在客户研究显示，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，而且展会还为参展商带来高层次的新客户。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。4、竞争力优势--展示想象和实力展览会为参展商在竞争对手面前展示自身实力提供了机会。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，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对各个参展商进行比较。因此，展览会是一个让参展商展示自身形象和实力的好机会。5、节省时间—事半功倍在三天的时间里，参展商接触到的潜在意向客户比其6个月甚至1年里能接触到的客户数量还要多;更重要的是，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。6、融洽客户关系客户关系是许多公司的热门话题，展览会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、一对一的晚餐、其他特殊的服务等。7、手把手教客户试用产品或感受服务企业销售人员携带产品上门进行演示的机会恐怕不多。展览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。8、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，利用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，有助于您制定企业近期和长期规划。

9、扩大企业影响大多数展会通常都会吸引众多媒体的关注，利用媒体进行宣传是参展商难得的机会。10、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、质量和服务上的要求。