

2020西班牙MWC-2020年MWC报名

产品名称	2020西班牙MWC-2020年MWC报名
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

2020年西班牙巴塞罗那世界移动通信大会

时间：2020年2月24-27日（展期4天）地点：西班牙巴塞罗那国际会展中心fira de barcelona gran via性质：国际专业展览会主办周期：每年一届

MWC展会介绍：世界移动通信大会（英文名：Mobile World Congress 简称：MWC）是一年一度的行业大会，由移动通信亚洲大会发起，已经成为全球最具影响力的移动通信领域的展览会，由全球移动通信系统协会主办，最早于1995年在西班牙马德里举行，之后主办地曾一度移至法国戛纳，从2007年开始又回到西班牙巴塞罗那举行。据外媒报道，移动世界大会（Mobile World Congress）是全球最大的移动盛会，像三星、索尼和华为这样的电子产品巨头经常在这个舞台上发布它们的最新设备；去年有9万多人参加了在巴塞罗那召开的2018年移动世界大会，

上届展会回顾：“2019年世界移动通信大会”共有来自70余个国家和地区的2,300余家知名企业参展，来自200余个国家和地区的近90,000名来宾参观展会，展览面积达98,000多平米，来自84个国家的3,900余名记者前往报道。本届展览会以其展示内容的先进性、技术的前瞻性引人瞩目。Orange、Vodafone、LG、NTT DoCoMo、SK电讯、Ooredoo、NEC、HTC、英特尔、微软、高通、思科、阿尔卡特朗讯、爱立信、诺基亚、三星、索尼、中国移动、华为、中兴等众多知名跨国企业都已报名参展。

参加MWC2020的5个理由通过数十个会议，合作伙伴计划，研讨会以及当今顶级行业影响者领导的其他机会，获得世界一流的教育。体验代表领先的全球科技公司的产品和服务的杰出展览。通过Exceptional Networking实现公司目标，来自200多个国家的超过10万名与会者，包括近60%的高级管理人员。通过前排座椅探索新产品，尖端技术和革命性创意，探索最热门的创新。体验最广泛的行业影响力，同时将国际技术社区带到同一个地方。

产品展示范围移动电话及配套设备、GPS、移动电话应用软件、蓝牙设备及相关应用、可穿戴产品、IOT相关产品，无线区域网络、天线、电力设备、无线电、PDA及配套产品、微波通信设备、IP电信及网络产品与服务、电线电缆、电子消费品和电子商务应用等。

参展单位信息通信运营企业、通信设备制造企业、电子设备制造企业、消费类电子产品制造企业、计算机软件、芯片及集成电路、设备制造企业、ICP、ISP、媒体等

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）有限公司联系：吴先生（Lucas）Q
Q: 8792 5190 微信：SWQ-Expo-L 电话: 0755-8214 8214转8005 传真: 0755-8241 8241转8012 邮箱: Lucas@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

如何抓住展会时机

大展即将开始，对于参展企业来说，应该进行的工作很多，参加一次展会就是抓住一个机会，绝对不可以浪费，所以如何让参展达到最好的效果成为最重要的问题。在进行各种准备之前，有一点应该是企业必须明确的，那就是：确定展会你想达到的目标。据德国展览协会（AUMA）的分析，企业参展的目标有基本目标、产品目标、价格目标、宣传目标、销售目标。因此，销售是最终的目标，但并不是展览会上的最重要的工作。IFO公司的调查也认为，企业参展要达到的目标有宣传企业形象、提高企业声誉、密切与客户的联系、新产品的引入、提高产品的知名度、交流信息等目的，而且其目标中有70%的内容是为了结识新客户。企业参展的根本目的是为了销售，展示只是一种手段，但这并不意味着企业参展时签的定单数就等于参展效果。企业参展的目的除了展示新产品、提升企业知名度外，还是了解市场变化的最佳途径，市场上什么样的产品最受欢迎，你的竞争对手的各种动态，这些都将是展会带给你最有价值的东西，这能让你及时地对自身的战略进行实施和调整。

明确目的后就要开始针对此次目的采取相应的参展措施，以下措施笔者认为是最基本而必要的：

1、详细了解展会 工具：展会中需要的工具很多，展会主办方能提供的有哪些，有多少东西是需要自己准备的。这细致到桌椅板凳水电等，不详细了解清楚，在展会时再寻找调配就未免太仓促。活动：展会主办方一般都会举办很多种活动配合展会造势，这些活动包括一些比赛、技术讲座等等，企业如果能参与这些活动，将会得到很多信息和宣传。

展会广告：展会的会刊和室外场地广告，对展会和展地熟悉的企业就会获得良好的宣传效果。

2、充足准备工作 费用预算：参展企业应提前做好费用预算。参展费用包括展位费、展位装饰装修费、展品运输费、机票火车长途车费、市内交通费、住宿费、设备租赁费、广告宣传费、资料印刷费、礼品制作费、会议室租赁费等。展览资料：宣传单张或者手册是宣传企业最基本的工具，企业要想得到好的宣传效果，展览资料非常重要，可以展现一个企业的水平和实力。参展人员：合适的参展人员，便能得到更佳的参展效果、更好的销售业绩。参展人员应具备以下基本条件：对公司的产品和技术有较深入的专业知识；自信、适应能力强；性格外向、易于与人交谈沟通。参展服饰：直观形象是最有影响力的，参展人员是公司的代言人，展会期间应穿着正式、统一的服装，一方面代表公司的形象，另一方面也是对参观者的尊重。高雅庄重的服装会给参观者带来良好的印象。布展：展位就是战场，有利的战场才适合作战。展位的布置很讲究，不是花钱多就一定好，怎么通过展位突出个性特色，在众多的展位中引人注目，同时能突显企业目的，推出产品或者提升形象。3、观察媒体动向 媒体是面向大众的窗口，在展会时尤其注意媒体动向，哪家媒体会进行专题报道，哪家每天会进行直播，现在是传媒年代，现在也是主动出击的年代，如何向媒体推销自己是很重要的。除了以前这些基本事项外，还有一些小细节需要注意的，虽小却很能体现出整个公司的层次和素质，比如说吃饭，展会人员一般都吃盒饭，但在哪里吃就是个问题，有的企业在这方面非常注意，会在展厅选择一个角落或者遮板后等吃饭，而有些企业就放在展台的桌面上大吃特吃，整个展位高雅、整洁的形象顿时就被破坏了，这虽然不是个大问题，却能使观者直接对企业有一个评判认识。计划不如变化，越精心和细致的准备就是为了应付各种可能的情况，所以建议企业们应该早早动手，抓住时机。