

# 香港礼品展-4月香港贸发局礼品展2020年

产品名称	香港礼品展-4月香港贸发局礼品展2020年
公司名称	深圳斯沃琪国际展览有限公司
价格	.00/个
规格参数	
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

全球最大礼品业盛会:

一站式推广及采购的理想国际平台参展商数目打破纪录，汇聚来自35个国家和地区的4,360家展商

来自139个国家及地区约48,500名买家到场参观采购

为配合市场的需求，大会新增了「露营及户外用品」展区

参展报名深圳斯沃琪国际展览有限公司电话：0755-8314 8314传真：0755-8324 8324邮箱：Service@SWQ-Expo.com网址：www.SWQ-Expo.com

第34届香港礼品及赠品展是全球规模最大的礼品业展会，将于2019年4月27至30日载誉归来，呈献各式各样来自世界各地的礼品构思、收藏品及品牌产品。展会假香港会议展览中心举行，汇聚来自30个国家及地区超过4,360家参展商，展示最新的礼品构思、新一代技术及行业热门趋势，加上展会期间举行的研讨会，引领来年礼品业发展。

【展会时间】2019年4月27日至4月30日 【展会地点】中国 香港湾仔博览道一号

【展馆名称】香港会议展览中心

展会回顾展会面积：72, 137平方米

参展商数量：35个国家，4262家企业买家数量：来自140多个国家及地区的51,575个

展出内容智能手机/平板电脑配件、小型音响设备、电子礼品、数码礼品

、网络摄影机、数码相架、派对及节庆用品、科技礼品、公司礼品

、新婚贺礼及用品、圣诞灯饰、个人及健康用品、玩具及体育用品、旅游纪念精品坊、瑰丽坊(高级礼品)

)、综合礼品、华丽首饰廊、小型摆设及装饰品、文具及纸品、宣传礼品及赠品、美容用品及配件、钟表

、时尚首饰及饰品、丝巾及领带、太阳眼镜、行李及旅游用品、画框及相架、雨伞及户外用品、绿色礼

品、精品荟萃、远足及露营用品特色主题展区:卓越廊、精品荟萃其他展品类别:宣传礼品及赠品、

创艺廊、美容用品及配件、瑰丽坊(高级礼品)、圣诞灯饰、公司礼品、

时尚首饰及饰品、小型摆设及装饰品、综合礼品、绿色礼品、远足及露营用品、香港设计新动力、智能手机/平板电脑配件、华丽首饰廊、行李及旅游用品、包装产品、派对及节庆用品/新婚贺礼及用品、个人及健康礼品、画框及相架、丝巾及领带、文具及纸品、太阳眼镜、科技礼品、检测及认证服务、玩具及体育用品、商贸服务、旅游纪念精品坊、雨伞及户外用品、钟表

---

## 展览会的国际营销策略

随着经济全球化和互联网的兴起，展览会的全球化营销策略主要集中在如何有效拓展营销的信息渠道，利用现代化的交流沟通工具为展览会服务，并在有效控制成本的基础上，实施销售计划，以达到吸引国际参展商，组织国际观众的目的。拓展营销信息渠道国际化的展览会必须注意到各地所特有的文化和商务特点。这些特点差异在展览会营销中起到很重要的作用。所以主办者应充分利用各种资源，有效拓展营销的信息渠道。政府组织支持。展览会可以把政府当作一个信息来源。如通过政府有关部门获取国际专业买家信息，甚至通过政府部门将国际重要买家组织到展览会上来，这点是相当重要的。有时国际展览会主办单位需要在不同的国家或地区寻找销售代理商，政府有关部门有可能会提供相应的市场分析的资料，或代为寻找比较合适的代理商。另外，我国设在海外的大使馆也是信息来源的一个重要渠道，大使馆通常能够提供当地适合的专业顾客群，或者提供有关的市场资料。最后，还可利用展览会所在行业的学会或者协会的海外组织，或其它国家相应的这种组织，对展会组织展商等方面都是很有帮助的。国际商业公司。这些可以作为营销渠道的公司可能是国际性咨询公司，也可能是公关公司，甚至可以是邮政部门，但有时它们能在市场资料和客户信息方面起到意想不到的作用。另外与旅游公司的合作，往往在组织国际观众参观方面起到很大作用。利用网络营销随着互联网的日益普及，其在扩大展览会影响和知名度方面起到了愈来愈重要的作用。其一，你可以通过网络在世界范围内查找出相关专业展会信息及其网址，并想办法将你的展会内容贴到所有相关展会活动的网站上。其二，建立自己的展会网址，并将你的观众招揽计划放在上面。另外努力创造展会吸引点，如展会期间将主办的高层研讨会，这个行业较大知名度和影响力的人物演讲等，以加大展会的吸引力。其三，网页放上展商的名单，因为对于想参展的人来说，他很重视某一领域有些什么样的厂商来参加。另外还可开通网上展览，进行全天候展会销售服务，客户随时可以点击它来看，或下载资料。最后，建立与展商、相关展会、协会网址之间的链接，在帮助客户进入这些协会和展览会页面的同时，自己展会网站也会因链接而有效扩大点击率。很重要的一点就是一定不要忘记在你的网址上把下一届展览会的日期安排放在上面，这样观众在看的时候就可以决定他今后的参展计划。同时在设计展会网址的时候，如有可能一定要对每一个访问的人进行资料登陆，为将来的展览会作好资料准备。实施销售计划展会营销。即利用其他展览会促销自己的展会。可以通过参加在国外的展会，在展览会上设个摊位，以展商的身份为自己的展会进行宣传和销售，如有可能利用这个时机举办自己展会的座谈会，新闻发布会等，非常有效。媒体宣传。首先可利用专业内较权威的国际性杂志。其优点是受众群体专业、广泛，且可信度大。可通过提供免费摊位等方式，与其进行广告交换。需要注意的是广告公司的选择，由于语言、习俗不同等问题，通常不要用本国的广告公司，而要请当地的广告公司来作，杂志的评论文章也一定要用当地人撰写。可通过组织展览会所需要的新闻杂志类人员，统一参观，然后可以在报刊杂志上进行广泛的报道。其次，可以通过相关展览会的网站做广告，宣传效果也不错。另外还可利用计算机广发传真，或在举办地的专门航线上利用航空公司的航空杂志作宣传。如果展览会很大，影响广泛，还可以利用当地广播电视来宣传。其他方式。邮寄也是很有效的营销手段之一，其中寄明信片是最简单有效的，可通过在营销当地寻找邮政代理，让他们代寄，这样可节约成本。另外，制作展览会的宣传录象带也是比较普遍的一种营销方式，录象带一定要突出展览会的特点，并要根据不同的发行地，请当地人做解说。展会期间的营销策略作为国际性展览会，其营销策略应贯穿始终，展会期间的营销策略对展会效果，尤其是以后营销开展至关重要。其中心原则是要让国际客户时时觉得他们是特殊的。一般做法，展会主办者会给他们准备一些特别的彩带、领章、名牌等。为国外客人提供专门招待人员，负责参会、餐饮，甚至导游等等。另外可在休息区专门设国际客人休息厅，准备一些饮料、点心之类，并配备几个翻译。还有一个使国际客人觉得很受重视的办法，就是请他们参加剪彩、开闭幕式及典礼等展会活动。不要忘了要为这些国际客人准备一个专门招待会，把到会的国际观众和展商都邀请来，在招待会上一定要把下一届展览会的材料送给他们。他们在回去以后会帮你在自己的国家做宣传，下一次可能会带更多的展商和观众来参加，这样你的营销目的也就达到了