2019香港国际电子组件及生产技术展展馆布局

产品名称	2019香港国际电子组件及生产技术展展馆布局
公司名称	斯沃琪國際展覽（香港）有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	香港九龍旺角亞皆老街109號皆旺商業大廈2705室
联系电话	18811888196 18811880707

产品详情

2019香港国际电子组件及生产技术展展馆布局

展会介绍

该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，已成功举办了十八届。

展会主要有四大专题展区，分别为电子元器件展区、显示技术展区、智能装置关键元器件展区及太阳能光伏电子技术世界展区。

上届共有585家参展商参加香港国际电子组件及生产技术展，参展面积10,392平方米，为期四天的展会吸引了来自亚、欧、美、澳、非等五大洲30,306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，90%的展商表示下届将继续参展。

参展范围：

电子元器件展区: 元件及子系统、微机电系统技术的生产器材及后勤服务、印刷电路板和其他电路载体及电子制造服务、线缆、电子设计自动化、认证技术、测试和测量技术、开关和键盘、通用半导体等。
显示技术世界展区: 三维可视技术、液晶显示器、个人显示技术、光电工程、显示器组件、微型显示器、录像显示技术、发光二极管、LEM技术、视频显示技术、显示器元件等。

太阳能光伏电子世界展区：: 光伏单元件、模具及模块、太阳能热技术、光伏生产器材及材料、太阳能及

光伏电池及器材、太阳能检测及控制系统等。智能装置关键元器件: 博通晶片（蓝牙或wi-fi连接），射频收发机，读卡模组，触控面板控制器，芯片组，随机存储记忆体，快闪记忆体，耳机插孔。半导体、传感器等。

展会布局：

参加展会的流程及注意事项参展前 1. 对展会的选择： 1) 先确定每年参加展会的次数和预算、目标市场划分、参展人员安排。一般来说参加一次参会，人均费用会在三万元左右，以每次国外展会至少两至三人参加、每年至少两次国外展会计，一年费用大约在十多万元人民币左右。另外考虑到要接回多少订单才能销掉这部分费用，否则久参无效，慢慢老板可能就不会支持你继续参展了。 2) 将所有行业展会详细列出，然后和同行打听哪些展会效果较好，哪些较差。 3) 通过展会网站上的参展商名单，查看同行中的龙头老大一般参与哪些展会，跟着参就行了。 4) 一般来说行业杂志上都会有一些展会清单，包括一些收费平台，都会告诉你他们发行的杂志或光碟会在哪些展会上分发，可以从中选择。贸易网站也会有清单提供，但相对来说综合展会较多，专业展会也有，却只有几个稍大一点的行业。 5) 如有精力、时间、足够的预算和人员，也可以一年选择五六个不同的展会都参一参，然后从中筛选(我一个同行就是这么干的，每年参展费用不下一百万)。

2. 提前准备制作样品、产品价格表以及产品展示用的PPT或者视频：
参展前2个月必须完成产品样本制作，完成价格表的制作，以便业务员熟悉， 当场快速报价，可避免时间紧迫造成的报价失误流失客户。制作好产品PPT或者视频演示，在展会中可以非常容易吸引客户围观，给摊位带来人气，老外也有在展厅也有凑热闹的习惯，商人的思维定势是人多围观的一定有商机。 3. 展台布置的基本原则： · 远观效果醒目有冲击力，近观效果舒适、明快，整体效果协调; · 展位结构和图片序列应考虑人流密度和流向; · 无论标准展位还是特型展示，都必须增加照明灯光; · 展品和图片的展示高度应符合人体身高和视角; · 展区微观细节构造应考虑：展台、展架、展示墙、标牌、标识、洽谈区，图片设计、说明性文字。 4. 熟悉参展商手册： 认真阅读参展商手册，它是展览会期间各方面的指南。这些手册内容简明易懂，里面有你所要了解的关于展览会的一切内容，比如：展览日程安排、登记程序、参展商资料、展览说明、运输服务、住房信息、广告促销信息等。 又比如说，可以让我们获悉那些国外同行也来参展，可以派人到他们摊位蹲点，获取产品情报和拦截客户索取名片。 5. 其他： 1) 提前办理好护照与签证。护照是一定要本人办理，由本人携带身份证户口本去其户口所在地的出入境管理部门申请。而签证一般可由展览公司代办，但也需要本人提供相关的材料，需要注意的是美国签证需要本人亲自去面试办理。 2) 检查物品清单表(如下图所示) 3) 一定要提前了解国家的出境入境海关的规定，什么是不允许带进的，什么是不允许带出的(需填好海关报关单后与报关物品一同交给海关人员进行检查)。 4) 机票无论是自己订好的，还是参展机构帮你订的，都要核实你的登机时间，因为出国参展的话，涉及到转机、海关及行李托运等，一定要把握好时间，误了登机就麻烦。 5) 提前制定好你的行程，到了目的地参展、布展一切都很紧凑，如果没有详尽的行程，那你的效率会很低。 二、参展中 1. 切勿乱发乱发宣传材料。不少参展企业以为宣传资料/样品尽量多发，名片尽量多拿就可以多开发客户。然并卵~ 展前准备工作需要对业务员进行培训，熟悉产品性能，能够熟练地给客户演示产品操作，并学会提问专业的产品问题，让客户觉得是在和行家接触，引导客户进入谈判桌。适当和客户拍照留念，以便后期跟踪时候增强客户印象快速想起你。 2. 去其他展位拜访客户，或者出去办事，记得来回的路很重要，因为一般展馆都很大，可以在网站打印地图或者保留展会提供的手册，里面会有详细内容。 3. 尽量记得客户的名字和长相，可以通过整理名片和拍照记住。 三、参展后 1. 视展后及时客户跟踪。你以为每天撤展后就能马上回酒店休息，或者出去旅游?做当天的回忆录笔记很重要!展会结束之后，马上根据展中笔记中客户谈到的需求要点，优先处理意向明显的客户，指定回访时间表，电话邮件及时跟进，不要让客户跟踪拖的太久。 2. 做经验总结。没有一次展会会是一样的，每次展览会结束后，要尽快花时间对自己的表现进行自我评估，以便不断自我改进。
你越了解自己在展会上的表现，今后就越能够在展会中得到提高，不断提升接单率。