

## 2022北京加盟展览会：企业招商加盟开店优选

产品名称	2022北京加盟展览会：企业招商加盟开店优选
公司名称	北京西西木国际展览有限公司
价格	16000.00/个
规格参数	品牌:2021北京加盟展览会
公司地址	北京市朝阳区朝阳路69号财满街1-1-304
联系电话	13466724050 13466724050

### 产品详情

企业招商都会有这样的烦恼：线上广告没有停，电话不停打可签单率真的太低了，创业者不相信我们的话，又不肯过来公司实地考察怎么办？参加展览会真的有用吗？展会对企业招商有哪些好处？针对这些问题，展会运营专家贾红老师在课程中为大家作出了详细的解答。

CRFE|2022北京国际餐饮美食加盟展览会

时间：4月8-10日

地点：北京中国国际展览中心

涉及主题：餐饮加盟，连锁开店，健康食材、外卖产业大会

以下为贾红老师讲课程内容：

展览会以其费用低、曝光高、成单率高成为很多企业招商的。

谈到展会，很多人都会想到农展馆的农副产品展或者春妮代言的皮衣展，这种现场展示现场销售的方式叫做展销会。我们要讲的是展览会，企业为什么要去参展？为什么展会是企业推广及招商的必要渠道？

这是我们展会招商微课节要讲的内容：参加展览会对企业有哪些好处？展览会顾名思义——展览展示，这是企业参展的个好处。在展会现场，企业把自己的产品、的服务展现在客户面前，获取大家对产品的好感，进而达成合作。

同时，展会为同行之间学习以及上下游达成合作提供了平台和机会。一般展会的现场都会有很多的同行和竞争对手，同行的产品包装、招商模式、店面空间设计等各个方面，都是企业向同行学习的好机会。

因为在展会现场，所有的企业都会把项目的一面展示出来，参展企业即可取其精华、去其糟粕，进而把自己的产品做得更好、更有利于迎合市场的需求。

第三个好处是有利于新产品的开发以及市场的调研。我们如果想要开发一个新的产品或者对原有产品需要做改进，那么首先要做一个市场调研。展会就是一个很好的调研渠道，来自全国各地不同区域的客户对于产品有着不同的需求。通过对他们的需求进行初步的了解，这对于新产品顺利迎合市场走向有很大的帮助。

第四、有机会接触到很多的媒体资源。很多企业在做广告宣传的时候都希望结识更多的媒体人士，而一般的展会现场都会有很多的媒体去做采访和报道。企业可以通过展会带来的媒体资源，找到适合自己项目的媒体推广。借助不同的媒体曝光，对自己的项目品牌做进一步的提升和推广。

一个好处，当然就是参展的终目的——成交。展会为企业带来了大量的准客户资源，这些客户资源都是企业平时半年内都接触不到的，而且像展会这样面对面的直接接触更是少之又少。大家都知道，面谈成交几率远远高于其他的沟通方式，而展会在短短几天内接触到的客户是平时的几十倍。

按照我们招商行业的规律：每100人中感兴趣的目标客户有70人，在这70人中，能够得到面谈的机会占30%，而在面谈的客户中，终成交的几率又达到30%。也就是说，每100人，终成功签单的有6-7个人。我们来计算一下，一场展会一个企业平均可以接触到700-800个客户，终签单的客户有多少?和传统的招商模式相比，展会招商是不是一个低成本高收益的营销模式呢？

在媒体资源方面，除了我们刚刚提到的广告媒体，客户的朋友圈、微博等二次传播也是扩大企业影响一个很重要的媒介。

由此可见，展览会对于企业的重大意义可以概括为：成本低、曝光高、收益高，为中小型项目招商以及扩大行业影响力提供了一个很好的展示平台。

在我们认识了参加展会对企业的好处之后，企业就开始准备参展了。在参展过程中，企业究竟有哪些细节需要特别注意？展台怎样搭建可以地引起客户的关注和媒体的曝光?这些问题是我们下节课要着重讲解的。