

提升东盟博览会附加值的6个办法

产品名称	提升东盟博览会附加值的6个办法
公司名称	南宁凡路展览展示服务有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	南宁青秀区民族大道166号上东国际T2栋1613室
联系电话	07715385244 13877116977

产品详情

1. 展台大小设计东盟博览会开展的时候，我们都知道参展观众都是先看到展台的展示才会选择要不要进来参观的，要先吸引客户进来参观才能让客户进一步了解公司品牌和产品，这才最终成为公司客户的，因此在对品牌和产品的展览展示进行策划的同时还应该格外关注展台的结构设计和布局。展示面积宽阔的

东盟博览会

展台总能给人较为舒适的感觉，便于观众参观和了解。同时也显示出公司品牌实力相对较强。然而对初次参展的公司而言选用大展台的效果并不一定理想。在展台的大小和结构上消耗过多的资源并不能保证展览的质量。反之，选取小型展位而通过精巧的设计构思将与展示主题相符的高质量图片和动态展示元素融入到品牌展示当中才是上策。

2. 展览暖场活动在正式展览展示之前为开展品牌营销而举行的暖场活动多种多样，如提升品牌关注度、吸引观注意力和聚拢观展人群提高人气。而有些人视此为无足轻重，其实在展览之前做一番预热促销活动对激发参展观众好奇心和增加品牌曝光度来说至关重要。

3. 保持互动参观展览时，观众总是愿意花些时间参加一些互动活动，来为他们的参展增加一些乐趣和价值。话虽这样讲，假如你想让展台前的观众多加停留，不妨尝试为他们提供些互动活动或游戏，让他们尽情参与其中。也可以通过采用一些最潮流的技术设备、开展竞赛游戏和抽奖活动，或是散发免费小礼品之类的活动让你的展台更聚人气。

4. 热情与传递正能量富有热情和正能量传递是吸引展台前参展观众并与他们拉近距离的最直接、最有效的要素。你必须热情友好地迎接顾客来到你的展位，并营造出一种积极的氛围，让他们立刻放松下来。因为没有人愿意同态度懒散的或是对前来参观者视而不见的业务人员进行交流。所以展台业务人员应当同参展观众进行友善互动并对他们给予充分尊重。

5. 建立真诚的人际关系如今，高质量产品和服务已不再是顾客唯一看重的要素，同时他们需要与一个值得信赖的品牌保持长久稳定的业务关系。一个同顾客建立长期友谊的关键就是在于与顾客的互动交流中以聊天的方式同顾客交流，而不是带有很刻板、冷漠或是说教之类的言语色彩。在与顾客的交流中融入温

存的话语，既让他们感觉到亲切而舒适又让他们觉得在观看展览和听取介绍后很有收获。谈话中适宜采用故事叙述的方式营造更亲切自然的交流氛围，在这样的环境下，顾客便会对他们的担心和疑虑直言不讳，更乐意表达他们的看法。

6. 东盟博览会后工作恰恰与人们通常的想法相反，您的工作并没有因展会的结束而终止，您采用何种办法来维护同顾客在展会上建立起来的联系是将这些潜在客户转化为公司客户的最重要的环节之一。其中一个行之有效的办法就是将顾客的联系方式整合到营销自动化系统或是客户关系管理系统当中去。这些电子系统能够帮助您通过顾客关注的产品与服务和购买意向阶段等信息对联系人进行细分汇总。有了客户分类，您就能够制定营销组合战略和提供他们想获取的信息，缩短决策时间并促成购买意向。切记，财富就在展会后的顾客服务跟进当中。

要选择[东盟博览会](#)搭建，就放心交给凡路，会给您打造一个合理的展示空间!