

Tokyo International Sporting Goods 2024

| | |
|------|---|
| 产品名称 | Tokyo International Sporting Goods 2024 |
| 公司名称 | 日本展会-上海贸升展览 |
| 价格 | .00/件 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 上海市金山区亭林镇寺平南路19号3幢4837室 |
| 联系电话 | 13681776782 13681776782 |

产品详情

2024日本东京国际体育用品及健身器材展览会

Tokyo International Sporting Goods and Fitness Equipment Exhibition 2024

展会时间：2024年7月16-18日

展会地址：日本东京都有明国际展览中心

主办单位：SPORTEC实行委员会 / 一般社团法人日本協会（GFS）TSO株式会社

展会介绍

2023年日本东京体育健身展会于2023年8月2-4日在日本东京都有明国际展览中心（青海展示馆）圆满结束。SPORTEC东京体育设备、机器、健身器械、体育用品、健康器具、护理器械、保健食品、体育旅游等世界各地参展，是日本体育健康产业大的展示会。面向社会保障费的削减和老龄化的健康增进产业的扩大，运动机能障碍者和认知症患者对应的看护需求的增加等，今后越发SPORTEC相关的市场正在发展，是国家推进的经济政策中受关注的市场之一。SPORTEC将配合日本体育发展战略，健身×运动与体育×场地设施分成性的题目，一年召开2次展出

展览范围

- 球类运动：乒乓球器材，足篮排器材，台球、桌球；学校体育器材，拳击、散打、跆拳道器材，网球器材；羽毛球器材；运动护具、护理用品；网羽器材。其他球类。
- 各类运动服装、休闲时尚服饰、泳装、休闲时尚鞋、帽、手套、渔具等。
- 户外运动及休闲用品：野营、登山、轮滑、冰雪运动器材装备及运动护具、眼镜、滑翔器材、赛车、帆船、帆板、赛艇、皮划艇、潜水装备、游泳装备及其相关产品。

4、健身器材及配件：商用健身器材、家用健身器材、健身器材配件；室外健身器材：健身路径、游乐设施；按摩保健类产品，按摩器材、保健用品。

5、体育场馆器材、设施：塑胶场地、草地铺设及设备、康乐设施（含游泳设备）、游乐场设施、场馆灯光音响、座椅、运动地板、电子显示设备，及配套设施等。

6、体育科研、康复医疗设备：肌肉力量测试仪器、增强肌肉力量刺激仪器、运动学分析测试系统、运动医疗康复仪器、心理测试训练仪器、体质健康测试分析测量仪器。

SPORTEC JAPAN日本体博会参展理由

- 1.日本人口将近1.3亿，全民热爱运动，因此体育用品市场广大。
- 2.日本市场并没有饱和，所以还有拓展的潜力和空间。
- 3.日本客户信用度高，忠实度高，不拖欠货款。
- 4.日本订单利润丰厚客观。
- 5.2020奥运会在东京举办，此商机无与伦比。
- 6.凡国内企业参加本展会都会有一定数额的参展政策性补贴，其中江苏企业尤其优势明显。

参展服务1.组团赴日参加展会，全程为展商服务，团队统一负责人员的国际机票、邀请函及签证手续、酒店住宿、餐饮、接机送机、导游司机、观光旅游等一条龙服务；2.为客户上传样品照片，参展商可以提供样品的照片，发布到网站上，日本客商更直接有效的了解贵公司产品信息，有利于在日本市场上销售。3.为展商提供翻译聘请、展具租赁、货运、展品运输等服务；4.为展商提供日本市场行情以及与日本客户外贸常识等咨询服务；

展会期间如何实现参展效率大化A.展会上如何表现？

这已经到来。您已经准备就绪，目标清晰明确，员工训练有素，展会大门开启，观众涌入展馆。

对参展员工发布每日简报参展员工将助力实现展会成果的飞跃。积极上进、有效沟通的团队比其他任何因素更为重要，它可以让您从所有展位中脱颖而出，并对您的目标市场产生影响。每日简报也是必不可少的要素，它可提醒员工展会目标、关键信息和员工在团队中的角色。您可以在每日简报中列出团队在实现展会目标方面的进展，并进行评价（如有必要），宣布促成销售机会的。发布每日简报可以帮助团队保持充沛的精力、积极的态度。

B.优化与观众洽谈的时间参展成功的关键在于，找到合适的观众并在适当的时间内与他们洽谈——因为要接触大量观众，时间不能太长，同时也不能太短，这样才能通过洽谈发掘销售线索或预约下一次见面。另外请注意，每位观众的佳洽谈时间取决于您的业务目标。请确保您已经进行了系统性的时间规划。

C.流利的肢体语言

我们都在展会上见过这些：皱着眉头交叉双臂，埋头读报，背对着过道匆忙吃午饭，工作人员忙着聊天以至于忽视了参观展位的观众。试试这种方式，将参展费用除以参会时长的分钟数，然后提醒自己和你的员工，在展会的每一分钟值多少钱。面带微笑，目光接触，接纳问题.....这些肢体语言看似是简单的常识，但往往被人忽略！

D.收集销售线索

收集观众名片或使用扫描仪收集观众数据。获得的潜在客户信息越多，展后活动针对性就越高。

E.展后

表达感谢，**放弃！