

# 2023东京IOFT国际眼镜展览会

|      |                         |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 2023东京IOFT国际眼镜展览会       |
| 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

2023日本东京IOFT国际眼镜展览会

IOFT 2023

展会时间：2023年10月10-12日（一年一届）每年10月

展会地点：东京有明国际展览中心（TOKYO BIG SIGHT）

主办单位：Reed Exhibitions Japan Ltd（日本励展）

推荐指数：-----开拓日本市场佳选择

展出面积：预计50000平方米，预计800家

中国展商：80多家

展会介绍：

日本国际眼镜展览会（IOFT）是通往亚洲大眼镜市场-日本有效率途径。日本眼镜的时尚水平不断上升促使当地对眼镜商品的消费持续增加。日本当地平均每人拥有两副以上眼镜，对独特设计的眼镜进口量也不断增加。足以证明日本市场蕴藏丰富商机，不能错过。IOFT帮助欲前往日本拓展厂商获得日本市场的大好商机。

经过超过21年的历史积累，IOFT已经在业内稳固建立为亚洲大规模的国际眼镜展会。上届展会也由日本以及来自海外的业内主要参展商的参与与大力支持圆满落幕。由于大多数参展商在展会上皆取得好的效果，参展商数目不断增加，成为史上大规模。在日本东京有明国际展馆举办的第32届IOFT设立了六个专区，包括精品小店，眼镜配饰专区，Fukui专区，品专区，IT解决方案专区和店铺设计专区。展会构建的一站式平台，满足买家所有需要。

展会亮点：

### 1.找到可靠的日本进口代理商

在日本市场获得成功的关键，在于找到能够将您的商品推广至全日本商业合作伙伴。IOFT是找寻有意向海外制造商合作的进口商、批发商和代理商的佳平台。

### 2.与日本的大型零售商进行面对面商谈。

随着日本对进口眼镜及办公用品的需求增加，大部分的主流批发商和大型零售商将会每年参加IOFT寻找新海外产品，以满足消费者的强大需求。

### 3.争取日本品牌制造商的OEM订单

日本主流的眼镜制造商将会参展或参观IOFT，以放眼全球寻求新产品或生意合作伙伴。因此，IOFT是您理想的拓展商机之地。

### 4.进行深度的日本市场调查

IOFT不只是吸引日本的主流买家，还涉及亚太地区近邻国家。在IOFT公开您独特的产品，可更进一步在持续增长的日本及亚太市场拓展商机。

参展范围：

镜框、太阳眼镜、镜片、老花眼镜、运动眼镜、镜片矫正设备、光学零配件、镜片加工设备、镜架加工设备、镜架、镜片材料、隐形眼镜及相关产品、检查、检测设备、助听器及相关产品、客户管理系统、销售管理系统、眼镜盒、眼镜链、配件、包装设备、商铺设计、商铺陈列、陈列柜台/照明设备、促销工具(包装材料、POP、广告牌等)、镜片清洗器、眼镜布、超声波清洗器等。

展会补贴

参加我司展团的企业，均可申请“中小企业国际市场开拓资金”补贴，补贴额度50%-80%，人员方便补贴要看地区政策。

不参展人员，我司可提供组团观展服务，提供签证，机票，酒店，入场证办理等服务。

另我司可代办日本签证（商务，旅游，三年多次，5年多次）材料简单，出签快。

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。