



- 2、通过展会可以与采购商进行面对面沟通，直接了解采购商的需求、战略以及采购动向；
- 3、通过展会把自己的联络方式及企业文化传播到参会的采购商，是最低成本的销售机会；
- 4、现场达成交易：展览的时间虽然短，但由于直接与商家进行面对面的会谈，达成协议或意向。
- 5、搜索潜在客户：4天的展览约12万名观众，宣传媒体近100家，将助您接触到新的潜在客户。
- 6、企业及产品宣传：展览会是一种立体的广告，增进采购商对产品、服务的了解，宜于接受。
- 7、树立企业形象：在同行业和用户领域树立好的企业形象、提升行业地位。
- 8、加深市场了解：在与采购商交流中了解市场的需求和潜力，比日常的市场调研要直观和准确。
- 9、开发市场、建立营销渠道：利用参加展览会开发市场和寻找客户；物色代理商或合作伙伴。
- 10、拓宽国际视野：达成国际合作的有效平台，使产品和企业更准确地走向国际化。

东莞国际连接器及线缆线束加工设备展组委会

庆坤：15190294332（微信同号）

邮箱：573535880@qq.com