

## 2020上海休闲食品工厂展会-OEM贴牌展会

产品名称	2020上海休闲食品工厂展会-OEM贴牌展会
公司名称	沈伟专业会展人
价格	.00/个
规格参数	综合食品展:15800655929 OEM:15800655929 贴牌展会:15800655929
公司地址	上海市
联系电话	18721287393 18721287393

### 产品详情

联系方式：15800655929沈先生

2020年初的一场新型冠状病毒肺炎疫情席卷全国，团聚的假期也因此变得冷清严峻。在经历了一段“停滞期”后，企业慢慢开始复工，城市开始正常运作。当一小部分的人还停留在疫情的影响之中，已经有目光敏锐的人发现了新机遇。

### No.1 危机与机遇

面对这场悄无声息看不见硝烟的疫情战役，必定是一个加速成员淘汰和加快产品细分升级的过程。强者愈强，弱者恒弱，能够存活下来必定是最能适应环境变化，对行业变革有充分而清醒认知并全面调整自己的企业。在全国因疫情导致全面停工的几个月中，市场亟需更多的新品和亮眼产品来引领，展会带来的新产品正是市场的强心剂，只有把握住这一机遇，才能在行业洗牌之后迅速打开市场。

## No.2 行业洗牌与淘汰

同时在疫情前后各个产业链上的环节必将会有一部分被淘汰出局，在疫情下考验的是每个企业的整体实力是否够强，企业是否良性发展，营销能力是不是足够强，营销团队是不是过硬，策略调整速度是不是能超过对手，将决定了未来的发展。据可靠消息，国内一线大展的品牌展商已经在这次疫情防控期间纷纷扩大参展面积和加大宣传力度，为的就是在疫情全面结束之后立刻占领处于“停滞”和“空白”的市场。在部分小企业倒下的局面下，此次洗牌将正是大企业加大市场渗透和占领市场的时机。

展会是一种最有效最直接的营销方式

为你创建出一个很好的商业机会

树立、维护公司形象

特别是在客户和经销商相对比较集中的地区或国家，通过展览可以有效提升公司形象，提高产品的知名度和市场竞争力。也是对当地经销商的一种支持和协助。

展示品牌，新产品、新技术，提升行业中名气与影响力

大多数展会（尤其是大型展会）通常都吸引媒体的关注。利用媒体进行曝光可以成为参展商的优势。邀请重要的媒体记者访问展台是一项重要的工作。企业可利用媒体进行企业宣传，增加企业以及产品的曝光率，同时通过展会展示企业最近产品，分享最新技术，最直观的展示宣传，树立行业品牌与实力。

考察市场潜力，了解行业发展趋势与规律，确立发展方向与战略

可考察当地的市场需求和潜力。通过展会把世界上所有的同行都聚到一起后，可以明显的感受企业的发展空间和市场空间，了解自己产品

的市场潜力。了解同行信息，以及竞争对手的产品与技术，把握同行发展的趋势和发展规律，合理规划本企业发展方向和销售计划，确定企业正确的发展战略，另外，一些行业展会还举办大量的行业论坛、讨论会等，可以通过这些会议进一步快速了解行业信息，形成行业的桥梁和纽带，促进行业的发展。

## 通过展会提高了洽谈效率，节约成本、时间

一个企业在某个地区或国家的客户可能很多，而且肯定比较分散，单独拜访不仅费用高，而且效率低。通过展会，可以将所有的经销商或客户集中起来，逐一洽谈，提高了拜访和洽谈效率。根据调查显示，利用展会接触客户的平均成本仅为其他方式接触客户成本的百分之40%更低，以拜访公司的所有客户成本为例，约见所有客户于展会现场面谈的参展费用成本仅是拜访所有客户中相关费用的10-30%。

同时，在展出的时间里，参展商接触到的潜在客户比销售人员三个月里能接触到的人数要多。面对面地会见潜在客户是快速建立客户关系的手段。

## 工作量少、质量高、签单率高

在展销会上接触到合格客户后，后继工作量较少。展览调查公司的调查显示，展会上接触到一个合格客户后，平均只需要给对方打0.8个电话就可以做成买卖。相比之下，平时的典型业务销售方式却需要3.7个电话才能完成。根据麦克格罗希尔调查基金另一项研究，客户因参观展销会而向展商下的所有订单中，54%的单子不需要个人再跟进拜访。

## 巩固老客户，结识大量潜在客户，发展新客户

通过展会邀约老客户，意向客户于展会现场，展现最新产品，巩固老客户，同时让意向客户更直观了解产品，快速达成合作。展览调查公司的研究显示，以一家展商摊位上的平均访问量为基数，只有12%的

人在展前12个月内接到该公司销售人员的电话；88%为新的潜在客户，而且展销会还为参展带来高层次的访问者。对于参展公司的产品和服务来说，展会上49%的访问者正计划购买那些产品和服务。

## 绝对的竞争力的优势

展览会为同行的竞争对手展示自身提供了机会。通过训练有素的展台职员，积极的展前和展中的促销，引人入胜的展台设计以及严谨的展台跟进，参展公司的竞争力可以变得光芒四射。而且，展会的参观者还会利用这个机会比较各参展商。并且展览会现场提供了研究竞争形势的机会，这个机会的作用是无法估量的。在这里，有关竞争对手提供的产品、价格以及市场营销战略等方面的信息，参展商通过观察和倾听就可以了解很多。

## 相对企业宣传，展会的宣传更加广泛，更加全面

对于企业的各大宣传都是单一的，有限的，但是展览会的宣传更加广泛，更加专业，更加全面。展览会会通过各大自媒体，专业网站，大众网站，大众媒体，专业媒体杂志、电话邀约，传真，协会，政府等全方位进行宣传，塑造展会的品牌以及增加企业曝光率。