



参加境外展会培训

演讲人：

日期：



A photograph of a modern library interior. The room features curved wooden bookshelves filled with books, illuminated by warm, recessed lighting. In the foreground, there are several round tables with chairs, suggesting a reading or study area. The overall atmosphere is warm and intellectual.

CONTENTS

目录

- 境外展会概述
- 参展准备工作
- 现场展示技巧与策略
- 商务洽谈及合同签订注意事项
- 后续跟进工作建议
- 经验分享与总结反思



01

境外展会概述



PART

展会定义与分类

展会定义

展会是一种商业活动，由主办方组织，邀请参展商展示产品、技术和服
务，吸引采购商、投资者和专业人士参观交流。

展会分类

展会按行业、规模、地域等因素可分为国际展和国内展，按展品类型可
分为专业展和综合展。



境外展会特点及优势



特点

境外展会通常具有国际化程度高、专业性强、参展商和观众质量高、商务对接效果好等特点。

优势

参加境外展会可拓展海外市场，提升企业国际知名度，了解国际行业动态和趋势，寻找合作伙伴和代理商等。

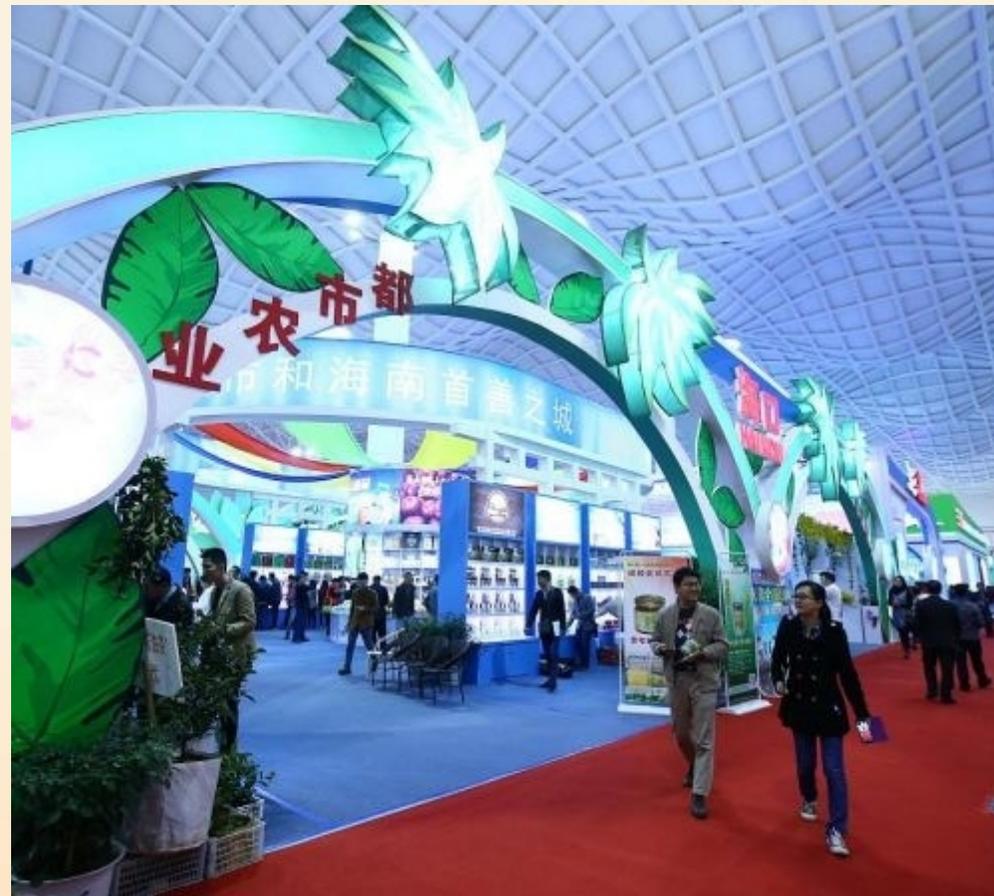
参展目的与意义

参展目的

提升企业品牌形象，推广新产品和技术，寻找潜在客户和合作伙伴，了解市场需求和竞争情况等。

参展意义

参加境外展会是企业国际化战略的重要组成部分，有助于企业融入全球市场，提高自身竞争力，实现可持续发展。





02

参展准备工作

PART



明确参展目标与策略

01

确定参展目的

明确参展是为了品牌宣传、产品推广、市场调研还是寻求合作伙伴。

02

设定目标市场

根据产品特性和市场需求，选定目标市场和潜在客户群体。

03

制定营销策略

根据参展目的和目标市场，制定切实可行的营销策略和推广手段。



选定合适展会及申请流程



● 了解展会信息

收集相关展会的信息，包括展会规模、参展商数量、观众类型、展品范围等。

● 筛选合适展会

根据参展目的和展品特性，筛选出适合的展会，并对比展会规模、影响力等因素进行选择。

● 提交参展申请

按照展会要求，准备相关材料并按时提交参展申请，包括公司介绍、产品资料、展位需求等。

筹备展品及宣传资料



精选展品

根据参展目的和展品特性，挑选出适合展出的产品，并准备好展品清单和运输方案。



制作宣传资料

设计并制作宣传册、海报、名片等宣传资料，突出展品特点和公司优势。



安排展品陈列

根据展位大小和展品数量，合理规划展品陈列布局，突出展品亮点和特色。



03

现场展示技巧与策略

PART



展位布置与陈列原则



突出主题

展位布置应紧扣参展主题，突出展品特色和优势，吸引目标客户。



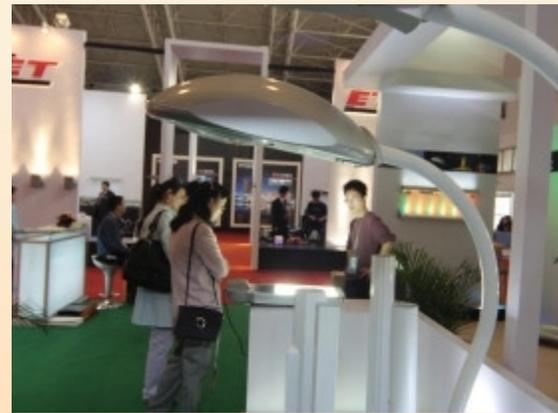
简洁明了

展位设计应简洁大方，避免过于复杂，以便观众快速了解展品信息。



合理布局

展品陈列应有序、合理，避免杂乱无章，方便观众参观和洽谈。



灯光音响

合理配置灯光和音响设备，营造舒适的展示环境，提升展品吸引力。

有效吸引观众注意力方法

特色展品

通过展示独具特色的展品，吸引观众目光，提高展位知名度。

优惠活动

开展限时优惠、抽奖等活动，吸引更多观众关注和参与。



互动体验

设置互动环节，邀请观众参与体验，增加观众停留时间和兴趣。

资料发放

准备充足的宣传资料，如产品手册、宣传单页等，方便观众索取和了解。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：
<https://d.book118.com/605221004321012014>