

参展企业如何赢得更多客户

核心提示：要让自己参加的展会尽可能多的赢得客户，企业应该做到：1. 只选对的展会。2. 做好前期工作。3. 展位选择与设计。4. 包括样品的摆放与样本的设计。

生活中大大小小的展会数之不尽，即便是专业性的而不是综合性的展会也参差不齐。如何参加展会赢得客户这是很多人困扰的问题，其实怎么参加展会才能有最好的效果，达到事半功倍的成效，我们需要掌握一些参展的技巧。

要让自己参加的展会尽可能多的赢得客户，企业应该做到：

1. 只选对的展会。在这里，笔者认为企业参展应该选择专业性的而不是综合性的，即便参加的综合性的展会知名度很大，效果也不会很好。

2. 做好前期工作。首先是参加展会的信息的发布，要有针对性地邀约目标客户来参加展会的洽谈。在实力允许的情况下在专业媒体向未知的可能有意愿来洽谈的客户发布广泛邀请，并为之提供良好的接待。其次，必要的资料准备必不可少。主要包括企业画册、销售管理手册、产品手册、名片等等。

3. 展位选择与设计。展的目的就是将自己的产品展现在客户面前，吸引客户进而达成交易。展位的选择也是很重要的。比如拐角处的双开面的展位要比单开面的展位更能吸引观众，费用也不会太高。展位的设计要醒目，要吸出观众的眼球，其重要的一点就是专业。

4. 包括样品的摆放与样本的设计。尽可能的把需求量大的，有特色的产品摆在显眼的位置，这是基本原则。

我们都知道，客户选择产品无非是以下几个比较重要的原则：该产品能否带来稳定且可观的经济效益；该产品能否获得终端的追捧，顺利进入终极市场；该产品是否不会给自己带来不良的影响；该产品是否在自己已代理的产品中没有替代品，并具有独特的个性等。实际上就是信任问题。王女士认为，解决信任问题，第一，你自己要有信心，这是建立良好信任关系的开始。第二，把企业以及产品的各种真实的信息，真实地向客户说明，千万不要把你的客户当外行人。实际上许多你的客户比你还内行。第三，你要让客户明白，利益是大家一起的。最后，你必须证明你承诺提供给经销商的服务、支持、配送等等

都不折不扣的执行和落实，目的是要目标客户对你所承诺的利益回报抱有比较坚定的信心。

企业只有做到这样，才能在展会中赢得更多客户。