

怎样取得更好的参展效果

- 约见客人的具体技巧 -

根据日本客人的商业习惯，他们会在展会前提前和参展商确认访问摊位的时间。所以，提前和客人确认见面时间是非常重要的。

此外，如果您的展位上有客户和您在热闹的商谈，新客户将很容易进入您的展位。

换句话说，日本客人不愿意走进一个没有任何顾客光顾的空旷摊位。



事例：泰国展团约见客人商谈的情景

观众感言 (参考)

我们购买了XAE系列展品，**预算大概为1800万日元**。由于我们**提前预约**，会议非常顺利。

<加工技术开发部，TOYO TIRE & RUBBER, CO., LTD. >

我们购买了机械零部件，**预算为2200万日元**。在我们**进行预约**并向参展商提出详细要求时，我们现场讨论了最新细节。

<村田机械株式会社纺织机械部技术部长>

1 联系您所掌握的所有日本客户

不仅要联系现有客户，更要联系潜在客户。

- 固定的客人，放在上午 <10:00 - 12:00>
- 在接触的客人，意向客户，放在中午 <13:00 - 14:00>
- 潜在客户，放在下午 <14:00 - 15:00>

◆在接触的客户

- 参观过工厂，提供过样品的日本客人
- 提供过样品，收到过图纸，但是之后就没有进展的客人
- 就问了一下报价，之后再没有进展的客人

◆潜在客户

- 以前的展会上面，交换过名片，但没有跟进的日本客人
- 以前有来问过报价，但是跟进后，没有回复的日本客人
- 在贵公司客户单上的日本客户，但是至今都没有联系过的



2 约见客人的技巧

展会前约见客户时，您必须说：“必须指定时间 10月3日（星期三），上午11点”

就说“第一天和您见面”的话，客户不会认为这是一个正式的约见

- 我们将在这个时间段展示新产品。
- 我们的老板和工程师将在此时段的展位。
- 我们可以在这个时间段为您安排座位。

预约客人的时候,需要制造一些吸引客户的理由

"那就这么定了，我将在10月2日（周三）上午11点期待您的到来,夏普."

3 展前让销售人员整理出，客人拜访展位的预约时间表。

一个接一个的销售，产生有效的销售规律，从而取得巨大的成果。
通过展示进行商谈的情况，可以吸引路过的新客户

◆ 设定具体的约见目标

给每一个参加展会的销售人员,确定约见客户的目标

< 例如: >
 1名销售人员 × $\left(\begin{array}{l} \text{意向客户} \quad 6\text{家} \\ \text{潜在客户} \quad 3\text{家} \\ \text{新客户} \quad 3\text{家} \end{array} \right) \times 3 \text{天} = 36 \text{个商务约见}$

◆ 给客人发送提醒约见提醒的邮件。

- 提醒客人在这次展会期间需要和您见面
- 提醒客人往往会让日本客人有好感，更容易去您的展位

< 预约管理表的例子 >

Check 1

指定具体日期和时间

Check 2

每个销售员制定个人目标

Check 3

毫无差错的填写预约管理表

Check 4

提前保存手机号码，以确保可以在展会现场见面。

销售人员: 铃木 (预约目标: 20件)

日期	时间	分类	公司名称	部门	职位	名字	电话号码
10月2日 星期三	10:00 - 11:00	可能	索尼	流程开发部门	经理	XXXXXXXX	XXXXXXXX
	11:00 - 12:00	确定	日产汽车	车辆技术管理部	首席	XXXXXXXX	XXXXXXXX
	13:00 - 14:00	可能	佳能公司	企业发展部	经理	XXXXXXXX	XXXXXXXX
	14:00 - 15:00	可能	IHI株式会社	信息系统	经理	XXXXXXXX	XXXXXXXX
	15:00 - 16:00	可能	荏原集团	资讯科技发展推广科	经理	XXXXXXXX	XXXXXXXX
	16:00 - 17:00	确定	理光公司	系统推进科	总经理	XXXXXXXX	XXXXXXXX
	17:00 - 18:00	可能	东京精密公司	生产系统部	首席	XXXXXXXX	XXXXXXXX
10月3日 星期四	10:00 - 11:00	可能	京滨公司	发展管理	副总经理	XXXXXXXX	XXXXXXXX
	11:00 - 12:00	确定	小系制作所	飞机座椅技术部	副主任	XXXXXXXX	XXXXXXXX
	13:00 - 14:00	可能	骊住集团株式会社	门开发组	首席	XXXXXXXX	XXXXXXXX
	14:00 - 15:00	潜在	日立公司	人力资源	经理	XXXXXXXX	XXXXXXXX
	15:00 - 16:00	可能	牧田	生产发展部	首席	XXXXXXXX	XXXXXXXX
	16:00 - 17:00	可能	阿尔派电子公司	机制设计	工程师	XXXXXXXX	XXXXXXXX
	17:00 - 18:00	确定	建武公司	企业发展部	首席	XXXXXXXX	XXXXXXXX
10月4日 星期五	10:00 - 11:00	可能	日机装股份有限公司	发展部	经理	XXXXXXXX	XXXXXXXX
	11:00 - 12:00	潜在	广濑电机	高级发展部	副总经理	XXXXXXXX	XXXXXXXX
	13:00 - 14:00	可能	矢崎集团	东部管理处	首席	XXXXXXXX	XXXXXXXX
	:	:	:	:	:	:	:

如有任何疑问，请联系主办单位...