

## 易贸管理

中国上海陆家嘴金融贸易服务区

soeasytrade@163.com

Soeasytrade.cn

# 海外营销展会的参展宝典

20241017 V1.0

## 国外展

### 参展原则：

- A. 根据市场的重要性选择参加的展会
- B. 只参加行业传统盛会
- C. 连续性参加

### 注意事项

#### 一、展会组织方

- 1.1 本市的贸促会（商委）
- 1.2 中国国家级的行业协会
- 1.3 国外展会的主办方（如慕尼黑展览集团等）

#### 二、展会地点

原则：贴近目标市场，能听到市场的枪炮声

欧洲：三大工业国可考虑-德国 英国 意大利

美洲：墨西哥 美国（如果开发美国市场，无论什么产品，美国一定是最大的消费国）

中东：迪拜

非洲：埃及

亚洲：看具体情况分析

#### 三、参展要点

- 3.1 参展计划（会前预热、会中复盘与沟通、会后拜访）
- 3.2 新老客户预约计划
- 3.3 新老客户拜访计划

### 法律声明

- 1、本文系易贸管理的原创作品，未经书面许可，不可用于任何商业用途和目的。
- 2、对使用上述信息、内容和服务所造成的任何损失不承担责任，包括直接损失和间接损失。



## 使用反馈

欢迎使用者反馈实际使用情况，使用中的问题，如不知道如何使用，可随时和易贸管理联系、沟通。[SoEasyTrade@163.com](mailto:SoEasyTrade@163.com) web: [soeasytrade.cn](http://soeasytrade.cn)



# EASYTRADE Consult

## 有关易贸管理

**易贸管理**，是中国用市场营销学的理论与技术从事国际贸易的先行者与开拓者。

**易贸管理**，是一个有着丰富实战经验服务于中国出口经济的优秀团队。

团队老师来自：大中型外向型企业，央企和专业国家进出口公司，外资，头部民企及世界 500 强合作企业。

核心成员来自复旦国际 MBA，市场学硕士，曾与任世界 500 强培训师组成高效团队服务于中国经济的长期发展和繁荣。

团队成员：担任过外贸总监、销售总监、海外营销总监、市场总监、运营总监、执行总经理、总经理等职，均有着 20 年以上的一线实战和管理实践经验。

从事过：机电、电子、机械、储能、体育、化工塑料、医保、器材等行业板块。

**易贸管理**，掌握独家核心的外贸营销方法，和高效外贸团队的运作方法，深谙贸易金融一体化的精髓，有着在非常前沿的营销理念下千锤百炼而形成的高效外贸营销方法。

**易贸管理**，助力中国有潜力的外向型出口企业，促进他们的快速、稳定发展，致力于协助这些优质中国企业在国际市场上乘风破浪，成为行业里璀璨的隐形冠军企业；赋能众多外向型企业走出困境，踏上发展的快速道。

**易贸管理**，为中国企业和货物的成功出海，一直发挥着重要的作用。



**易贸管理**

中国上海陆家嘴金融贸易服务区

[soeasytrade@163.com](mailto:soeasytrade@163.com)

[Web: Soeasytrade.cn](http://Soeasytrade.cn)