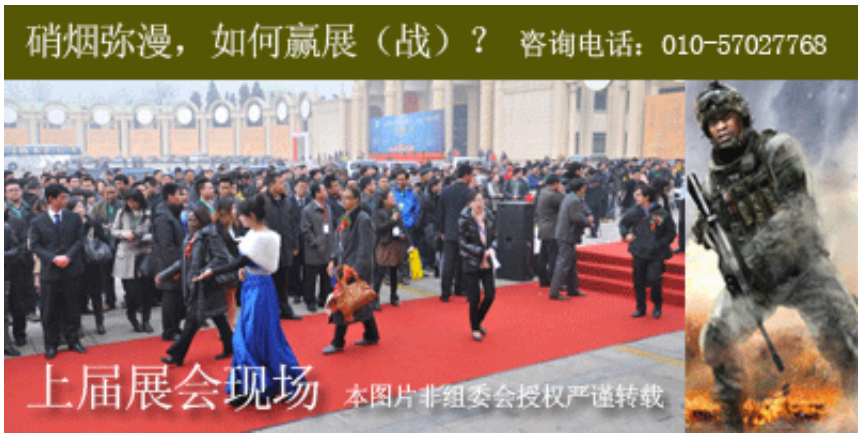
“参展=参战”交通及新能源汽车企业如何“赢展（战）”

参展=参战，只有展（战）争才有输赢。自古都是英雄坐拥江山，交通及新能源汽车企业如何“赢展（战）”。2012年9月大型交通及新能源汽车展览会为企业提供抢占先机、赢多订单的国家级平台及全面的参展指导。



2012中国国际交通及新能源汽车展览会将于2012年9月20日-22日在江苏的中国国际采购中心（昆山）隆重举办，届时将有300-400家行业知名企业展示最新科技成果与产品，30000左右的专业观众现场参观采购。更有来自全国各地政府相关领导的现场莅临指导。此次盛会被行业内企业称赞为：最给力专业展。

“展（战）前准备”，这个步骤无疑是兵家赢展（战）之关键。其中包括：产品分析、产品定位、产品包装、展（战）略策划、企业定位、企业包装、观众分析、展位布置等。

“英勇做展（战）”，展（战）中表现是赢展（战）的重中之重。充足的前期准备为赢展（战）奠定基础，现场的气势、气氛、展（战）士的积极心态都与展（战）争输赢有莫大的关系。

“展（战)后追击”，展（战)后乘胜追击将是巩固展（战）绩的最有利工具。如何稳固老客户，稳赢新客户与追击的力度及方案息息相关。

需要详细了解展会详细资料及需要全面参展指导的企业，请尽快联系组委会以确保名额有效。

展（战）争，展（战）争，既然要展（战），一定要争。

目前本次展会已经有来自江苏、浙江、上海、安徽等全国各地120多家展商预定了现场200多个展位。剩余室内百余个展位及室外展位期待您的出展。机不可失，失不再来。

为推动行业的发展，本次大会的主办单位全力推出补贴型展位，欢迎企业致电：010-56105081 索要专用申请表。

关于本次活动的详细信息请访问： http://www.ditanjiaotong.org

组委会咨询电话：010-56105081

原文地址：http://www.china-nengyuan.com/exhibition/exhibition_news_37324.html