

APBE亚太生物质能展展前综述：观众、展商如何有效观展、参展



目前，生物质能是国际可再生能源领域的焦点，是世界各国发展新能源的重要战略选择。在我国，生物质能仍是一项新兴产业，相关政策、配套设施、媒介平台等也在不断发展完善中。

作为生物质能产业重要的媒介平台之一，展会集宣传、交流、合作、贸易、展示于一身，为企业发展生物质能提供了无限大的舞台，更推动了产业的发展。但是我们也看到了，市场上的展会大小不一，形态各异，有时虽有其名，却无其实，所以无论是企业还是采购方，都应认准品牌、择善而从，如此才能在展会上硕果丰收！下面，全球领先生物质会展平台——亚太生物质能展将在这里为大家——道来“如何参观生物质能展？”

企业篇

展会里，企业是作为展示方的角色出现的，根据以往企业参加亚太生物质能展的经历，我们总结了以下几点：

一、给自己一把标尺，切莫一味拒绝。

企业在接到展会邀请时总会出现三种态度——“不去”、“去”和“犹豫不决”，其实这三种态度都取决于你心里的标尺！有的企业没有认真衡量就一味拒绝，看到别人在展会上接单、合作就开始懊恼；有的企业开始虽犹豫不决，但经一番深思熟虑，衡量对比，也在展会上收获颇多；有的企业早早就考察衡量，目的明确，运筹帷幄，在展会上成了大赢家。

不同态度，不同结果。这里要提醒你的就是不要盲目拒绝，也不要盲目参与，调查衡量清楚了才能给自己带来更多成功的机会！

二、择其善者而从之，其不善者而远之。

面对规模不一，形态各异的展会，作为企业的你应该遵循以下几点来进行选择：

1、品牌影响力。生物质能虽为新兴的产业，但是随着不断的发展，每个领域里都有了为之引领的典范——“行业大佬”，因为展览会的知名度越高，吸引的参展商和买家就越多，成交的可能性也越大，所以一定要认准展会的名称。

2、整体规模实力。你或许也注意到了，一些展会冠以“中国”、“亚洲”、“全球”等字样，但是整体规模、实力都相当欠缺。判断一个展会的规模实力，要看展会的举办地点、规模面积、宣传实力、合作单位、品牌展商、服务设施、行业口碑等。

三、展前要未雨绸缪，不打无准备的战。

以往展会，不乏有企业混淆布展和开展时间的、因路线不熟延误的、展品不到位等情况，给企业造成了损失，有的企业甚至把这些归咎于展会，或许有时是展会的问题，但是作为企业负责人的你，首先要问问自己，有没有仔细阅读展前的注意事项、交通路线？有没有给底下的人员进行展前培训？有没有为参展做好了充足的计划准备？如果没有，你就要注意了：

- 1、提前制定好参展计划。包括参展目的，参展预算，物料运输，展会营销，交通线路等等。
- 2、仔细阅读参展商守则及展前注意事项。这些往往来自于展会官网、邮件推送、微信传播等等，所以开展前一两个月要注意查看，留意展会负责人发送的信息。
- 3、做好展前动员培训。对参展工作人员进行适当培训，规范行为，有利于在展会期间提高工作效率。

四、如何俘获观众，收获参展效果

每次展会，一些企业总觉得时间短，没效果，可是也有很多企业在展会上成功吸引了观众，签下订单，成为大满贯，这其中的细节和诀窍是非常重要的。展会与其说是一个展示平台，不如说更是产品的快销舞台，在最短的时间里，运用各种方式包括宣传、活动、营销技巧、优质的服务意识等，最大限度俘获买家，促成合作。从以往亚太生物质能展的成交经验来，可以总结下面几点，希望给生物质能企业有所参考！

- 1、对销售人员做好展前销售动员培训。包括行为规范、产品介绍、销售技巧等。关于销售人员的行为规范可遵循以下原则：不要坐、不要看杂志、不要玩手机、不要随便吃喝、不要与旁边展位人员聊天、不要以貌取人，不要随便发放资料等。
- 2、结合自身，精心布置你的展位。创意、特色、符合企业文化的展位，往往会第一时间吸引住买家的眼球，因为你需要做的就是合理的预算范围内，尽可能把展位设计的符合企业文化、产品文化，突出个性，区别于其他展位，对展品进行精心的布置。
- 3、做好产品演示，实体操作。在生物质能展会上，展品多是机械设备，但光看着沉寂不运作的机器，观众就能凭你的一面之词相信你吗？答案你或许已经知道了，实体操作体验在现今非常重要，这也正是为什么买家大老远来展会的原因，此外进行产品演示的展位也会比其他没有实体操作的展会吸引更多的观众。所以，在生物质能展会上，让你的设备动起来，毕竟对于这样新兴的产业，人们对于你的设备都是充满期待的。
- 4、适当的开展营销活动。这两年我们经常会在展会现场看到“扫码关注有礼”、“纪念小礼物”、“照片打印”、“下单优惠”等各种展会营销推广的活动，吸引了不少人气，但也要看到展会一结束，微信关注度骤然下跌了。所以开展营销活动要有针对性、目的性，明确自身所需要的买家群体，针对买家对象进行活动设计。
- 5、善于总结，适时回馈。展会现场签单是具有滞后性的，很多买家往往要经过考察完，向公司反馈后才决定选择与哪些企业进行合作的，这段时间生物质能企业就应该及时总结，向公司回馈，对参展期间搜集的数据，进行有效的分类整理，择出意向客户，进一步联系促成交易。
- 6、展前宣传、预热及意向客户、潜在客户、老客户、合作伙伴的邀约，展会是一个时效性和目的性很强的平台，要想在有限的时间内获得更大的收益，前期的准备工作要必须完备。展会前半年内，公司的官网及公众微信等渠道就应该开始宣传公司对外的参展信息，首先说明贵公司是一个有规划、懂得规划、有前瞻意识的优质企业，这一点大部分公司做不到。而你看看国外的品牌企业，国内你龙头企业，那个不是年前就已经敲定第二年的会展活动计划？其次，充分发挥宣传通道，使更多的潜在客户及合作伙伴等提前知晓贵公司的动态信息，和做好观展、采购的计划。要知道每个老板都是很忙的，每个老板都是很有智慧的，一个没有计划性的企业，一个不懂得宣传的企业，你再好，他未必看好，网络如此发达，也许在这成百上千的网络筛选中你就已经出局。就想大学文凭一样，你有不一样有用也不能代表能力，可是你没有，连面试的机会都非常难。所以，展前宣传务必要到位、要有持续性，加之你诚意的邀约，我相信客户对你，对贵司的认可度肯定会加分不少。
- 7、特别提醒：切勿在展会上一味抬高自己，贬低别人！要知道什么事情都是过犹不及。

观众篇

展会举办过程中，企业众多，产品更是琳琅满目，作为买家的你，又该如何抉择，有效进行参观呢？下面我们将从观众角度来看。

- 1、参观展会前要了解展会的基本概况，规模、影响、展览内容、展商阵容等。
- 2、了解展会的开展时间，查看交通线路，适当浏览官网，关注展会动态。
- 3、展会现场要认准品牌，货比三家。不要急于做决定，展会现场产品繁多，多比较，多看资料，多体验查，与商家多交流，全方位了解企业、产品，进而更好的选择。
- 4、把握产品的流行趋势。每次展会都会有各种生物质能产品，但是产品都是有一定的发展走向的，如果有很多品牌都推出类似产品，可能这类产品的市场需求就大。
- 5、在展会上，对所参观到的企业做好记录，收集资料，做好总结。
- 6、善于发现新的产品，抓住投资商机。要注意哪些企业推出了新的产品、项目，切莫错失了商机。

有关企业、观众如何有效参展，大致就总结到这。2015年8月18~20日，APBE2015亚太生物质能展即将在广州·中国进出口商品交易会展馆A区2.1号馆（简称广交会展馆A区2.1号馆）盛大举行，希望以上这些可以给即将参加亚太生物质能展的企业、观众朋友有所帮助！

名称：APBE亚太生物质能展（2015第四届广州生物质能展）

时间：2015年8月18-20日

地点：广州·中国进出口商品交易会展馆A区（广交会展馆）

官网：www.cnibee.com

组委会：周坚平 15975642556

原文地址：http://www.china-nengyuan.com/exhibition/exhibition_news_80800.html