

2006辅导43种寻找全球目标客户的有效方法 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/64/2021_2022_2006_E8_BE_85_E5_AF_BC_c40_64761.htm 一、参加展览会这是迄今为止最有效的出口营销方法，效果因参展人员的策划能力和经验的不同而异。

参加展览会的作用有：帮助企业迅速打开市场；帮助企业迅速了解行业市场的动态；帮助企业在较短时间内树立在行业内的影响力。如果你在某次展览中办的很有特色，会给买家、同行、媒体、科研机构留下一定程度的印象。

1.怎样选择展览会优先选择参加国内的国际性著名行业展览和综合展览，其次选择参加国外的行业展览。对于国外的行业展览首先要考虑是否与我们的目标市场相一致，要么举办国是我们的目标市场，同时该展是该国行业内最专业的展览；要么展览的行业影响力、国际性很强。这里介绍一些评估某展会的专业性、国际性、影响力的小技巧。#8226.询问自己的客户是否知道该展，参加过没，会不会去参加，借鉴他们的认识。#8226.是否有UFI标志。国际展览联盟 - UFI

(<http://www.ufinet.org/>) 是一个评估展览会主办者所提供设施的质量的组织。2.怎么查找展览资讯笔者给出四个使用起来比较方便的网址，供选择：http://fair.mofcom.gov.cn/China_fair_guide 中国会展服务，搜索的方式获得信息

；<http://ccn.mofcom.gov.cn/cbg/szxx/szxx.html> 中国商品网，直接查看展会信息；www.intertrade.com.cn/cn/zhsearch/fair.asp 国贸资讯网提供<http://tradeshow.alibaba.com/> 阿里的展览资讯网

。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com