

2011单证员基础理论知识：展卖(fairs)的含义与做法 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022_2011_E5_8D_95_E8_AF_81_c32_645628.htm 展卖又称展销，是利用展览会与博览会及其他交易会形式，对商品实行展销结合的一种贸易方式。展卖是进出口贸易的重要方式之一。展卖的做法主要有两种：一是将货物通过签约的方式卖断给国外客户，双方是一种买卖关系，由客户在国外举办或参加展览会，货价有所优惠，货款可在展览会后或定期结算。另一种方式是由双方合作，展卖的货物所有权不变，展品出售的价格，由货主决定。国外客户承担运输、保险、劳务及其他费用，货物出售后收取一定手续费作为补偿。无论采取哪一种方式，展卖作为商品推销的主要手段之一，其基本特点是：把出口商品的展览和推销有机地结合起来，边展边销，以销为主。其优越性主要表现在下列几个方面：(1)有利于宣传出口商品，扩大影响，招揽潜在买主，促进交易。(2)有利于建立和发展客户关系，扩大销售地区和范围。(3)有利于开展市场调研，听取消费者意见，改进产品销售，增强出口竞争能力。(4)能够起到技术交流的作用。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