

產銷班參加展售會應注意什麼？

謝俊雄

展售會是爲了加強銷售，選擇一定場所，對於招待之顧客展現商品，說明用途及效果的一種公共關係聚會。參觀方式有自由參加，受邀請參觀、有條件參觀等，其目的在使參觀者對商品加深印象並銷售商品。展售會籌辦應注意：一.掌握主題 二.公開試驗或表演 三.新奇之佈置 四.加強展售宣傳 五.利用燈光加強會場情調 六.講究會場佈置。



展售會可聚集人潮達到促銷展示商品的目的
(黃志民 攝)

一.產銷班為求達成展售目的應注意以下幾點，參加之前應先瞭解下列事項：

- 1.產品為何類型？是消費型或原料型？
- 2.銷售對象是誰？是參觀者或其服務單位？
- 3.參展目的何在？是增進知名度或直接銷售？
- 4.銷售策略如何？是自己參加或委任代理人？

二.研究展售會的內容，例如：

- 1.此展售會被當地的評價如何？
- 2.展售會包括地區性的大小？
- 3.展售會適合那些產品展出？
- 4.展售會有多少參加展售者？
- 5.展售會可能有多少參觀者？準備多少展售品？

- 6.主辦單位的信譽如何？
- 7.主辦單位提供什麼服務？
- 8.場地費用多少？
- 9.展售時間多久？

三.週密規劃與準備參加，應注意事項：

- 1.對競爭者資料的搜集，如產品特性、報價、銷售量、交貨包裝。
- 2.廣告文宣品配合適當廣告媒體，如廣告函件、包裝、品牌等之設計。
- 3.注意店頭廣告技術，如海報、招牌、廣告塔、電紅燈、空中廣告、旗幟、音響、標本、圖表、相片、幻燈片、。
- 4.選定參展的主力產品及搭配展售。
- 5.潛在客戶的預先開發，如先寄發邀請函，並送上資料(單位或組織簡介)。
- 6.參加展售之現場人員應預先訓練，如談話、衣著、專業知識、禮貌、親切。
- 7.送給參觀者單位或組織名片及說明書，並記錄來訪者，以便進一步接洽，如補送資料、準備展售後服務、去謝函，以求展售後銷售管道之增加。
- 8.將展售成果統計數字送展售會主辦單位，以觀舉辦成果。🌴



展售會之現場人員應有整齊的衣著與專業的知識
(楊文振 攝)