

随着全球经济一体化趋势的加快，2020年秋季广交会又将于9月15日19日在广州举行。本文旨在为即将参加此次展会的专业组织者和参与企业提供全方位的指南和实用攻略大汇总，帮助大家能够有效的把握本次展会的时机，实现商业价值的大化。

1、2020广交会展会定位

2020年秋季广交会旨在推动贸易全球化，促进国际贸易合作，为境内外贸易商及制造企业搭建双向贸易活动平台，紧跟技术创新、商业创新、贸易增长速度的变化，以及多元化的行业特点，真实反映产业链和贸易现状，扩大参展规模，展示全球不同地区新品牌制造技术和产品，包括丰富的礼品展示和买家采购行为，吸引了来自世界各地的商家、采购商、产品专家、技术专家、业务代表等参展，充分不同行业和贸易类型需求，是一次有重要意义的行业展会，也是全球市场贸易合作的重要桥梁。

2、秋季广交会涵盖行业内容

本次秋季广交会包括电子信息、家居家电、机械机电、五金工具、文具办公、服装鞋帽、个体工商、节能环保等多个行业和贸易类型，为境内外参展商搭建贸易桥梁，实现跨国和跨地区之间的贸易合作。

3、秋季广交会参展企业主要分类

秋季广交会将以更加多元化的参展形式展示出新制造技术和产品：一、外商独资企业、专业参展企业、外商投资企业；二、外贸企业、跨国企业、从事外贸制造企业；三、国内生产企业、国内内销企业、国外代理；四、合作社、各类联营企业；五、日本企业及其他异地企业；六、历史悠久的中老年古董企业；七、国外个体工商、代理商；八、新兴共享经济企业；九、国外创新创业；十、跨国和家庭企业。

4、秋季广交会参展工作

参加秋季广交会需要仔细，主要分为三个阶段：

（1）预先：搜集市场信息，确定展位及所需产品类别；

（2）现场：确定产品，展厅装修摆设与展示服务，计划好营销推广与展位特色活动；

（3）网上参展：建立完善的官网或第三方平台，通过各种营销手段，提前进行新品发布，品牌推广，线上咨询服务等。

5、秋季广交会宣传营销策略

参加秋季广交会需要把握好显示效果，做好网络营销、报刊、电视、展会及新媒体等相关宣传策略，把握好展示机会、拓展新市场的同时，还需注意提高市场竞争力，增强品牌宣传影响力，提升展示带来的品牌价值；同时，也可以通过搞好展会前的宣传工作，大的成效。

6、秋季广交会销售策略

参展企业要制定针对性的销售策略，首先明确展会客户需求，以此为基础，明确自身企业特点和核心竞争力，快速进行定位，找准客户对症；再通过有效的营销推广手段，从而创造价值；从客观上考虑企业参展和市场需求，完善展会计划与行动，合理安排展位布置，做好销售前期调研，有针对性地配备人员，做出佳的产品收藏与销售渠道，为展会参加销售收入，赢取展会成功。

7、秋季广交会整体活动

在秋季广交会的整体活动当中，不仅包括展览餐饮等各方面的安排，更有重要的活动游戏，例如参观抽奖、访客补助、产品推广排行榜、分享推荐及品牌引导、以及技术分享等，都是市场知名度、扩大参展者影响力、提升展位吸引人气的重要活动服务为一体，帮助参与者以更便捷、更有效的，与国内外客户和同行，达成贸易合作关系。

8、秋季广交会服务供应

秋季广交会也提供多种服务供应，目的在于方便参展企业，支持展会组织与参与者。首先是提供签证服务，在参加展览中，秋季广交会搭建签证一站式服务中心，提供签证服务和相关背景介绍，以助力出国参展；其次是提供翻译服务，展会期间提供多国当地语言及参展活动翻译