

江西龙家会展中心

发布日期：2025-10-04

准备展品，合理摆放：准备与展会定位相符的展品，并进行合理的展品摆放，是展会营销非常关键的环节。不少参展企业，特别珍惜用重金买来的每一寸展位面积，因此会用展品将整个空间摆放得不留余地。但是正如作画，适当的空白，可以给人以想象的空间。因此在展位内恰到好处地留出空地，不但有利于参观者行走，给参观者舒适感，更有利于容留更多的潜在客户。展品摆放应该倚重专业的空间设计人员，进行精心布局，务求色彩搭配、灯光协调，从而从整体上感觉精致、优雅。对于小型展位，展品摆放宜以一个系列为主。会展中心从展位所在的位置，展位的面积，所在展位结构组成等都是很重要的。江西龙家会展中心

为了配合展会取得更好的宣传效果，让品牌在展会上得到更高的关注度，展会现场应该策划出各种配套的活动方案，**培训会：**培训会一般分为经销商培训会或行业知识讲座。经销商培训会主要是针对品牌战略、发展规划、产品知识、终端销售技巧、盈利模式等培训，有利于统一经销商思想、提升经销商的信心和对企业的忠诚度。行业知识讲座往往是一些对自己产品及品牌较有信心企业，通过聘请专家或技术顾问，可以在讲座中深入强化自身产品的优点及亮点，这对于高级精品销售的品牌来说也是非常见效的营销方法。江西龙家会展中心会展营销主要采取的方式包括：广告宣传。

近几年，随着我国经济的快速发展，民族文化复兴已然成为了大众关注的热点，红木家具作为民族传统文化的重要载体之一，同时受到越来越多人的喜爱。因此，近年来，不仅大型综合家具展会上出现了大量红木家具展区，连各大文化博览会、茶博会、家博会等也随处可见红木家具的身影，甚至还出现了不少的红木家具专业展会。红木家具行业是一个较为传统的细分行业，展会营销对企业来说是很直接的营销方式之一。但面对如此多的展销会，红木家具企业应该如何去选择？如何能够将展会营销做得更好？

在大型展会上，人们通常见惯了参展企业象征整洁统一的着装，极其专业而普遍的学识，优雅的谈吐，清晰的思维，老到的商业谈判技巧，随时会出现的企业决策人。由这样的精兵强将组成的参展队伍，才是让客户放心的企业，才能让客户对其建立信心。在展会期间，高层领导也要集中注意力，随时保持与现场的联系。实际上，很多参展企业领导常常亲临现场，观察展会的整体氛围，亲自评估展会参观者的专业水平。作为一次投入巨大的营销行动，企业至高决策者亲赴现场，既可以鼓舞员工士气，提高员工工作热情与工作质量，又可以缩短决策流程。如果条件允许，建议是经过实地考察展会后再去参展。

参加是家具企业一年中的大事，能够接到有意向的经销商，能接到多少个意向专卖店客户，

关系到企业展会之后工作安排。家具企业一般是通过在全国开专卖店的模式进行销售的，对于工厂来说，参加展会多半是为了推新品，有新产品开发的话，需要借助展会将产品推荐到消费者、经销商面前，能不能被客户买单，除了产品的设计能力，产品功能、外观、色泽等，也要看销售人员的接待客户的能力。展会是个大家共同的奋斗目标，需要分工让每个人做好整体工作中的一环，每个环节做好了，整个展会的效果也不会差。在展位上做好分工，如前台、接待客户、电工、保安、后勤等。提高会展品牌的价值和影响力。江西龙家会展中心

家具企业可以根据自身的情况，经营策略，是否参加展会。江西龙家会展中心

沙发系列产品的摆放：四个角的位置：每个商场都有四个角，好比人的四肢，让人不可忽视，四个角摆设的沙发要是颜色比较突出的，造型比较宽大，且沙发造型要大气、美观的，能够衬托起墙角，墙角沙发与周边沙发的颜色要间隔。灵活多样的沙发组合打破传统沙发摆放，使专卖店卖场更丰富更协调更贴近家居生活，单椅、脚踏、贵妃床与2位、3位、4位等的自由组合，沙发颜色的合理组合，让你百看不厌！配套产品的摆放，各类家具的搭配：产品摆放要有一个家的氛围，更要突出产品的亮点。客厅家具、卧房家具、餐厅家具和休闲家具既各成系列也相互映衬成为一个有机整体。江西龙家会展中心

佛山市玛奥汇展中心有限公司主营品牌有玛奥，发展规模团队不断壮大，该公司服务型的公司。是一家有限责任公司（自然）企业，随着市场的发展和生产的需求，与多家企业合作研究，在原有产品的基础上经过不断改进，追求新型，在强化内部管理，完善结构调整的同时，良好的质量、合理的价格、完善的服务，在业界受到宽泛好评。公司业务涵盖都市家居&睡眠主题，实木/儿童套房&极简轻奢，两厅家具，整体家具&定制综合，价格合理，品质有保证，深受广大客户的欢迎。玛奥汇展中心顺应时代发展和市场需求，通过高端技术，力图保证高规格高质量的都市家居&睡眠主题，实木/儿童套房&极简轻奢，两厅家具，整体家具&定制综合。