

Vorbereiden op beurzen in China, tips: voor, tijdens en na het evenement

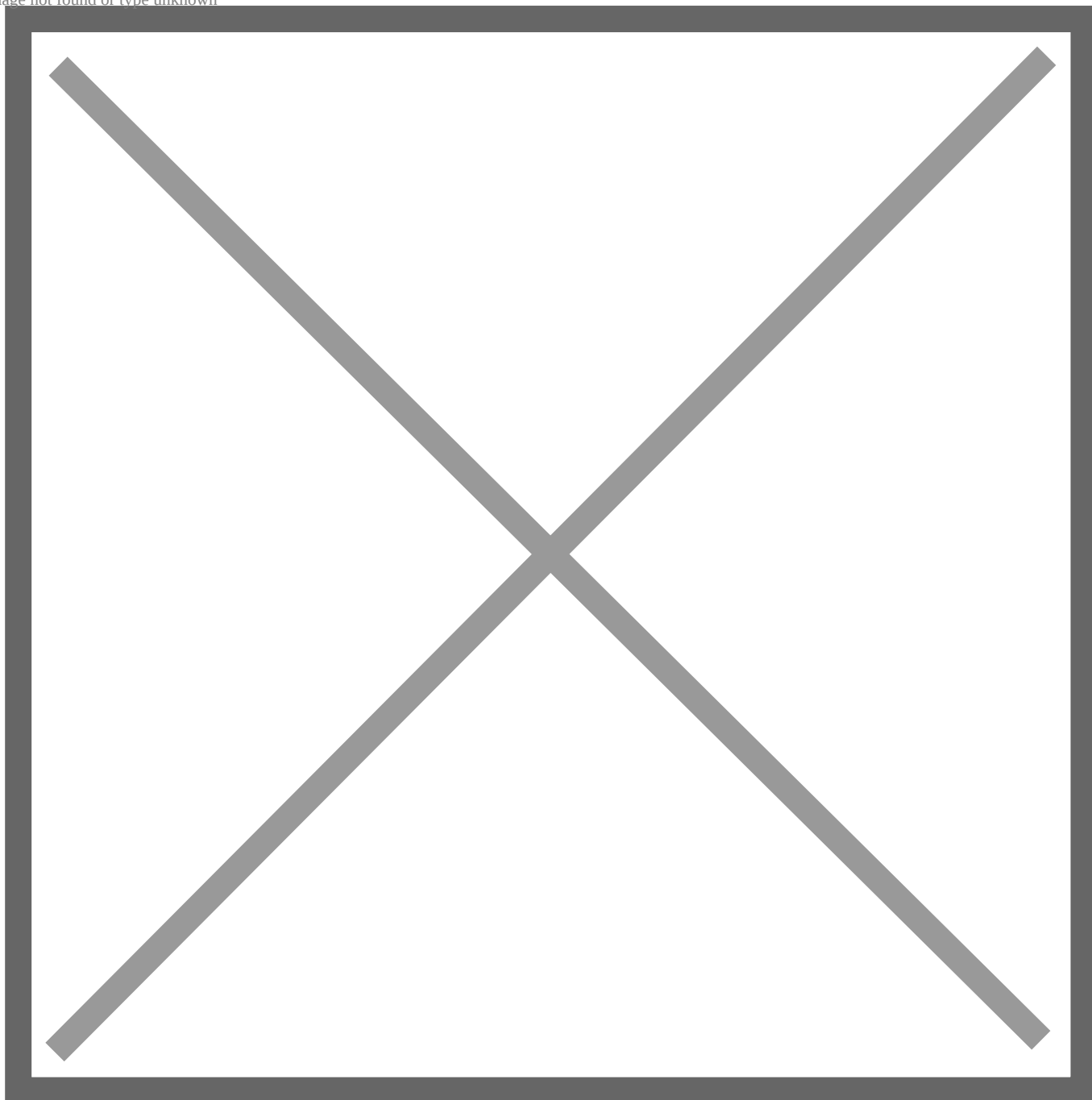
TAGS

Trade Fairs

ARTICLES

13 November 2018

Image not found or type unknown



Het deelnemen aan beurzen is een effectieve manier om een nieuwe internationale markt te ontdekken. Het helpt een bedrijf om de markt en de manier van zaken doen beter te begrijpen, bekendheid op te bouwen en mogelijke nieuwe klanten of partners te vinden.

Om de ervaring het best te benutten voor het bedrijf is het noodzakelijk om van tevoren een duidelijk plan te hebben en goed voorbereid te zijn. Hieronder een aantal tips die helpen om beter voorbereid te zijn voor, tijdens en na een beurs in China.

Voor het evenement:

- **Onderzoek welke beurzen het belangrijkste zijn op het werkgebied van uw bedrijf in China**. Bij vragen of als u hierbij ondersteuning nodig heeft, kunt u contact opnemen met bedrijfsontwikkeling team van het [EUSME Centre](#).
- **Zorg ervoor dat uw vaste en potentiële klanten van de aanwezigheid op de beurs weten**. Voornamelijk de locatie en het stand nummer moeten duidelijk zijn.
- **De communicatie vanuit het bedrijf moet op een effectieve en leuke manier opgericht zijn**. Bijvoorbeeld, een website voor het bedrijf, persoonlijk mailen, nieuwsbrieven of het kopen van sponsorpakketten van de beursorganisatie.
- **Vertaal reclame in het Chinees**. Vertaal daarnaast de informatie over het bedrijf, producten, visitekaartjes, locatie en stand nummer op de beurs.
- **Zorg dat er mensen met verstand van zaken bij de stand op de beurs staan**. Goed geschoold personeel, die de juiste taal beheerst is noodzakelijk voor een succesvol beursevenement.
- **Er moeten meerdere verkopers zijn en zorg voor een tolk of andere manier van vertaling**.
- **Laat je product zien** of leg je technologie duidelijk uit aan de bezoekers
- **Identificeer en registreer de belangrijkste IP-middelen**. Voor verdere vragen op het gebied van IPR met betrekking tot beurzen, zie de gids gepubliceerd door de China IPR SME helpdesk.

Tijdens het evenement:

- **Leid het personeel goed op**. Kijk samen met hen naar het marketingplan, de producten die op de beurs tentoongesteld worden en de informatie die bekend kan worden gemaakt. Loop de verkoop en de bevoegde leads door, neem eveneens relevante aspecten met betrekking tot de beurs door.
- **Laat je stand nooit leeg staan**. Zorg ervoor dat er altijd personeel bij de stand is, van de eerste tot de laatste dag van de beurs. Daarnaast is het handig van belang dat Chinees sprekend personeel aanwezig is.
- **Bereid een kleine informatiefolder voor in het Engels en in het Chinees**. en vertaal uw visitekaartjes in het Chinees.
- **Bezoek de beurs en krijg een overzicht van je concurrenten**. Beurzen zijn de perfecte gelegenheid om een beeld te krijgen van de bedrijfsontwikkelingen in jouw werkgebied. Bekijk het informatie boekje van de beurs en loop van tevoren alvast een rondje op de beurs.
- **Neem elke bezoeker serieus**. Het is niet ongebruikelijk op beurzen in China dat bezoekers namens een grote potentiële klant heel veel informatie proberen te krijgen. Concurrenten

kunnen ook mensen sturen om informatie in te winnen.

- Bezoek de beurs tijdens het opbouwen en **en zorg dat u weet waar het IP-klachtencentrum is gevestigd ingeval van het herkennen van uw inbreuk op uw IP**

Na het evenement:

Ga verder met vragen en mogelijke leads. Stuur je potentiële klanten een brief of bedankkaartje, eventueel met een sample van het product of klein cadeautje.

Zorg ervoor dat je alle vragen die er waren beantwoord, maar handel snel. Leads verliezen interesse als er geen tijdig contact is en dit kan nadelig zijn voor de investering.

Daarom is het zeer aan te raden een manier te vinden om post zo snel mogelijk te verwerken voor het evenement begint.

Over officiële landenpaviljoenen

Je kunt ook profiteren van financiële en organisatorische ondersteuning van je thuisland door het deelnemen aan officiële nationale stands op beurzen

Veel van de support wordt verdeeld door internationale handelsfinanciering en toegewezen aan bijna alle EU leden in samenwerking met hun nationale bedrijfsnetwerk.

Wat betreft China, de landen stands zijn professioneel georganiseerd door buitenlandse handelsbedrijven en de organisatoren van beurzen met hoogwaardig stand ontwerp "under one roof" (d.w.z. gemaakt in Italië, gemaakt in Duitsland etc.) ook met extra service, zoals vertaling, match-making bijeenkomsten met grote consumenten en anderen.

Om deel te nemen aan een nationale land stent moet je je opgeven in je eigen land. De sollicitatie kan langer dan 4 of 5 maanden duren, daarom raden we aan om op zijn minst 6 maanden van tevoren de aanvraag in te dienen.

De lijst van aanstaande beurzen is te vinden in onze database.

Voor meer informatie over het kiezen en voorbereiden van een beurs in China kunt u contact opnemen met het advies centrum.