



3. 農業館的裝潢亮眼醒目加上地點佳，對本公司本次參展助益良多。

磐磬實業: 1. 本公司產品特殊，有特定市場，第一次參加國際展覽，只收到4張名片，仍需多多參加國際展覽，讓更多買家認識。本次參加農業形象區展覽，團務安排仔細，參展成員間互相支援，感覺良好。尤其是藉由企業參訪讓我們接觸到進口物流管道，對本公司的日後行銷馬來西亞極有幫助。

味 一: 1. 本次展覽為幫當地進口商推廣，雖然口味的選擇是取決於當地消費者的喜好，但透過現場聊天的方式，成功促銷了幾款新口味，據進口商表示，推廣情形較預期為佳且優於過往，這應該是參加農業形象區的優點。

2. 本次參訪對本公司進入馬來西亞市場資訊取得有相當幫助，將帶回公司作為決策參考。

台灣尖端: 1. 本公司臍帶血已有多次參展經驗，本次農業館的裝潢具設計感，是形象展極為亮眼的展館，很榮幸再次參加農業館的展出，透過展會也認識其他農業廠商，希望未來能有合作機會，謝謝主辦單位提供的各項協助。

2. 如果可能，希望未來的參訪安排可以加入官方機構，有助於廠商對在地市場的了解。

#### 陸、討論及建議：

一、農業形象區以整體館的方式，營造專業形象，為參展廠商吸引買家前來，在全體參展商合作互助下，以整體戰的方式出擊，希望可以達到參展目標。未來海報配置安排規劃以確保展出海報內容可取得買家注意及瀏覽為主。

- 二、本次展前舉辦之說明會，安排參展廠商自我介紹及分享，希望參展廠商務必把握機會出席會議，可增進彼此了解及學習個別廠商行銷訣竅，有助於展覽業績帶動。
- 三、為應付展覽現場眾多買家，參展商現場解說人員建議 2 位以上，避免因顧此失彼，造成買家流失。未來國外參展如有熟悉當地語言之人員在場，除可暢通彼此的溝通，亦可提高與當地買家的連結度。
- 四、本次形象展同一般專業展提供系統媒合洽商，參展廠務必把握此一方式，熟悉大會系統之操作，透過系統推廣公司產品以爭取更多媒合洽商機。

柒、散 會：下午 9 時 00 分。