

雅昌代表团美国书展参展纪实

李国哲

75>



图 75> 美国书展雅昌展馆工作人员合影

图 76> 来雅昌展馆参观的美国观众

2011年5月，由雅昌集团市场总监、总裁助理彭干和深圳公司副总经理李国哲带队，陶柳、汪小飞和刘东为成员的雅昌美国书展代表团抵达大洋彼岸。本次雅昌采用展台展示产品的方式参加本届美国展览。Grapic公司总裁Hal以及IOcolor公司总裁Gary以雅昌海外办事处的身份和我方一同参展，分享使用同一展位。

美国书展(Book Exposition of American 简称BEA)是全美最大的年度书展，其前身是1947年创办的美国书商协会会议与贸易展销会，即ABA书展，1996年更名为美国书展，年交易额253亿美元，每年约于五六月间召开，地点不定，为期4天。美国书展是美国图书界最为盛大的一项活动，同时也是全球最重要的版权贸易盛会之一。由美国书商联合会及美国出版商联合会主办，里德展览公司承办。每年来自世界80多个国家和地区的出版界业内人士云集于此，进行业务交流与合作。该书展为各国参展商们提供了一个进入新闻出版市场的绝佳机会。

BEA书展原仅为美国出版社对全美书商

的一项采购性书展，后发展为所有英语国家共同参与，进而演变成具有版权洽购及图书订购双重功能的书展，其功能主要为版权贸易国零售。本书展被誉为全世界最大的英文书籍展示活动，同时也是美国最大的图书交易场所。

作为全球最具规模的图书展示平台之一，BEA2011已经成长为拥有八千多家出版公司与作家参展的超大型展会，同时担负起介绍作家与出版公司的新作，展出纸本出版内容与数字出版内容的作用。其中BEA的类别包罗万象，包括：童书、教育用书、商管投资、文学小说、心灵励志、生活系列、建筑设计、旅游餐饮及展出各类数字出版内容与出版经营模式。展览期间同时举办百场研讨会及艺文交流活动，探讨未来出版业的变化与趋势。

雅昌作为中国印刷业的领军企业，始终将目光落在高端印刷品上，并持续关注世界先进的印刷技术。BEA巨大的影响力已经使其成为全球出版印刷的晴雨表，是我们了解世界，并与世界同步交流的重要窗口。上一届BEA，我们收获颇丰，不仅开发若干目标客户，我们

76>



06

的产品质量也赢得了众多客户的交口称赞，还将建筑艺术出版界的设计师和出版人Oscar成功引入雅昌。本届展会我们将着重加强同两大最重要的海外客户Graphic和IOcolor的战略合作，利用西方人对西方人的心理、文化、语言和从业优势，尽多尽快得和潜在客户建立起可靠的业务联系。通过和Graptic公司总裁Hal以及IOcolor公司总裁Gary近一周的工作，强化海外部销售人员的销售技巧以及对把握客户的能力。

本次参展，让我们对海外市场有了更深认识，在于西方客户打交道的过程中，我们也得到很多经验和教训。西方人，特别是美国人，在交往时有其特殊的方式，其中一些尤其值得我们学习。以下为感触最深的三点：其一，针对性强。本次展会我们主要是为了推广摄影、艺术以及特殊装帧方面的书籍。几乎每个走进我们展位的客户都是围绕这几个方面来谈，没有脱离主旨的话题。其二，效率高。由于客户针对性强，说话都是开门见山，有的客户连椅子都不肯坐，谈完即走，效率很高。作为世界第一强国，美国人的这种高效率应该是其成功的众多因素之一。时间是有限的，商机是无限的，如何把有限的时间合理使用，去获取无限的商机。平时工作中，无论开会还是打电话，都要尽可能简短，清楚地表达自己的意思，节约彼此的时间。当你在单位时间内做出双倍的事情，你的个人价值也就随之加倍。有时，成功就是比平庸快那么一点点。其三，专业性强。本次美国书展几乎所有参展的客户都具备一定的专业知识，有的甚至是行业专家。这就要求我们在回答客户提问时一定要小心谨慎，以足够的技术积累做后盾，才不至于贻笑大方。面对客户专业的提问，业务人员只有用更专业的回答才能带给客户信任。同时，一针

见血的专业回答也可以节约大量的解释时间，于提高效率也十分有帮助。

随着中国经济日益强盛，综合国力不断提升，新兴文化产业发展迅猛，中国印刷以其良好的质量和合理的价格也获得越来越多海外客户的青睐。有很多我们一直以来想做的目标客户的业务都是在国内其他印刷厂，如中华商务和当纳利等，本次参展的另一重要目的就是通过和尽可能多的客户交流，了解我们竞争对手的海外业务构成及报价情况，为以后争取市场份额做资讯积累。

此外，很多老客户接着本次展会的契机，将与我方就下一步合作等事宜展开面对面的磋商。我们也将借助此次展会扩大雅昌在国际出版印刷界的影响，开拓海外高档艺术出版物的市场，继续为海外艺术家送上雅昌式的专业服务。

此次展会的参展商，多为出版社，其中也有一些颇具特色的印刷商。由于BEA的主要功能之一是版权交易，相比法兰克福书展相比，所以这里集中了更多出版社的负责人。又因为传统出版业与印刷之间天然的血缘联系，很多书籍在谈妥版权之后，急需处理的就是印刷事宜。特别是一些高档艺术书籍，特别看重印刷质量，我们也因此有了近水楼台先得月的便利。

客户对我们的印刷质量非常满意，不少客户大有相见恨晚之感，很多客户当即表示合作意愿。甚至一些做商业印刷的客户也被我们的印刷质量所吸引，想通过雅昌品质提高其产品档次。客户对我们产品的高认同度，让我们对自身在世界印刷领域的定位有了更清楚地了解，同时也更加坚定“走出去”的战略，为雅昌今后“全球出击”的海外业务布局奠定了良好的心理优势。

77>



78>



图 77> 美国出版社联合展台

图 78> 雅昌展馆工作人员