

广交会采购手册：规划行程、问对问题、报价能逐项比较

由我们广州团队编写，面向去第140届广交会（2026年10月15日至11月4日）的英国和海外采购商。打印出来带到展位上用，回来时手里的报价才能真正放在一起比较。

2026年10月13日更新 · camchinabridge.co.uk

1. 选对展期

每一期展出的产品不同，展馆也会随展期调整。采购清单涉及多个品类的，往往要跑两期，或者自己去一期、另一期请人代看。

	日期	主要展区
第一期	2026 年 10 月 15-19 日	电子、家电、照明、机械与工业设备、五金工具、新能源、车辆及配件
第二期	2026 年 10 月 23-27 日	日用消费品、厨具餐具、礼品、家居装饰、家具与建材
第三期	2026 年 10 月 31 日至 11 月 4 日	纺织服装、鞋、箱包、办公文具、玩具、健康个护、食品与医药保健

这里只列部分产品类别，不是完整的展区安排。订机票酒店之前，请先在官方展商搜索里核对你的具体品类。

2. 出发前

提前4-6周

- ☐ 写一份产品需求说明：用途、尺寸、材质、表面处理、每单数量、包装、销售市场，以及验收标准。给每家展商的都是同一个版本。
- ☐ 先算出到英国的目标到岸价，而不只是出厂价，这样才知道哪些展位报价值得跟进。
- ☐ 用官方展商搜索列出候选名单，再请每家展商确认展期、展位号和准备展出的具体产品。
- ☐ 见面之前，先在国家企业信用信息公示系统核对每家候选企业的法定名称。

提前2周

- ☐ 在广交会官网注册采购商，按官网当前的说明办理证件；带上注册时使用的护照。
- ☐ 按自己的国籍查询入境和签证要求（英国旅客可查看 GOV.UK 的出行建议）。
- ☐ 和最想见的几家展商约好具体日期和时间；每期前两天展位最忙。
- ☐ 列出你的产品在英国要满足的规定（比如 UKCA 或 CE 标志、标签、检测标准），到现场才知道该要哪些报告。

每个展会日

- ☐ 先走约好的展位，再逛同一展馆的其他展位。
- ☐ 离开每个展位前，在展位记录表上填好一行；看过二十个展位后，记忆就会混在一起。
- ☐ 给每个样品拍照时，把型号和展位号拍在同一张照片里（先征得同意）。
- ☐ 晚上给当天的展位排序，趁对方还记得你，把需求说明发给前三名。

3. 要带什么

- ☐ 打印好的一页需求说明，附图纸或照片
- ☐ 名片（中英双语名片更方便）
- ☐ 打印好的本手册和展位记录表
- ☐ 卷尺和小手电，用来检查表面处理和接缝
- ☐ 装好离线翻译软件的手机，以及充电宝
- ☐ 你的目标价格和数量：先听对方报价，不要先说出来
- ☐ 你的产品在英国需要的检测报告和标志清单

4. 每个展位都要问的20个问题

每个展位问同样的问题，并把答案记下来。无法比较的报价意义不大。

对方是谁

1. 贵公司营业执照上的法定名称是什么？
2. 这个产品是你们自己生产，还是由其他工厂生产？
3. 工厂在哪里？可以参观或安排验厂吗？
4. 这款产品有哪些英国或欧洲客户在买？

数量和样品

9. 每个产品、每种颜色或尺码、印刷包装的起订量分别是多少？
10. 样品多少钱、要多久？下单后样品费能否退还？
11. 展出的样品和大货之间会有哪些差别？
12. 从样品确认到货物可以出运，需要多长时间？

定制和运输

17. 能否加我们的标志、颜色和包装？各自的起订量是多少？
18. 外箱尺寸、重量和每箱数量是多少？
19. 以前发过英国吗？出口报关由谁负责？
20. 展会后由谁对接？用什么方式联系（邮件、微信、WhatsApp）？

价格和条款

5. 价格是多少，用什么币种，按什么条款（EXW，还是FOB哪个港口）？
6. 这个报价有效期多长？
7. 付款方式是什么？款项付给哪家公司？
8. 价格不包括哪些费用：模具、印版、包装、检测？

合规和质量

13. 这个型号有哪些检测报告？依据什么标准？由哪家实验室出具？
14. 能否提供英国对这类产品要求的文件（比如符合性声明）？
15. 生产过程中怎么控制质量？付尾款前，能否接受第三方验货？
16. 验货不合格怎么处理？

5. 展位记录表

每个展位一行。多打印几份，每天一张。

展位号	公司（法定名称）	产品 / 型号	价格、币种、条款	起订量	交期	样品费	看过的报告	照片编号	评分 1-5

6. 危险信号

不肯给法定名称

展位只给品牌名或英文贸易名，不肯说营业执照上的名称。

价格远低于其他展位

看起来同样的产品，有一家报价低很多，通常是材质、厚度、包装或价格条款不同。要逐项比较。

付款给另一家公司

如果对方要你付款给名称不同的公司或个人账户，先停下来核实，核实清楚之前一分钱都不要付。

贸易公司冒充工厂

贸易公司本身没有问题，但应该说清楚。如果问到“工厂在哪里”时答案总在变，就当作你接触的不是生产方。

报告对应的是别的型号

检测报告只覆盖上面写明的型号和标准。相近产品的证书，或者自己印的 CE 标志，都不能证明你要的产品合格。

催你当场决定

“这个价格只有今天”是销售话术。靠谱的供应商下周照样会给你报价。

7. 展会后的前两周

1. 把同一份需求说明发给候选名单

请排名前三到五家的展商按同一份书面需求报价，答案才能逐项对上。

2. 比较到岸价，不比较展位价

每份报价都加上运费、关税、进口增值税和派送费再比较。展位价便宜的，到岸后可能反而更贵。

3. 核实企业

在国家企业信用信息公示系统核对法定名称、注册信息和经营范围，并确认和你将要付款的公司一致。

4. 付样品费前写明验收要点

付款之前，书面约定样品必须证明哪些性能。

5. 首单之前验厂

新供应商、订单金额又不小时，验厂可以确认工厂真实存在、确实生产所说的产品，并且有足够产能。

6. 付尾款之前验货

付最后一笔款之前，先对照确认样检查大货。

8. 下单前要做的英国检查

- 查出产品的商品编码和关税税率。 进口关税计算器
- 算出包括进口增值税在内的全部英国进口税费。 英国进口税计算器
- 查清产品适用的标志、标准和文件。 英国合规查询
- 核对产品必须标注的标签和进口商信息。 英国产品标签清单
- 查一下你的产品从中国进口是否要交反倾销税。 反倾销税查询
- 付款前核对中国供应商的注册信息。 中国供应商信息核查

去不了，或者跑不完每一期？

我们在广州的员工可以替不能出行的采购商跑完三期：先对照企业登记信息核实展商、列出候选名单，再去展位拍照和录像，按同一格式收集价格和起订量，在展位上和你视频连线，把样品寄给你，最后提交书面比较报告。

camchinabridge.co.uk/zh/canton-fair · enquiries@camchinabridge.co.uk