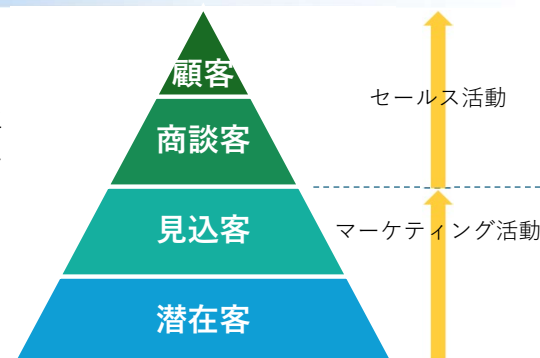


展示会を成功させるために

展示会の役割とは

展示会出展の主な目的は潜在客や消費者へ向けて認知を広げる「マーケティング活動」です。

これまでの営業活動の中で情報が届いていない層へ向けて自社製品・サービスの認知を広げ、潜在客から見込み客、商談客へランクアップを目指すことが展示会の役割となります。



展示会を成功させるための4つのポイント💡

1. 出展目的の明確化

「新規顧客の獲得」「採用につなげたい」「技術力のPR」など、出展のゴールをはっきりさせることで、準備すべき資料や会話の方向性が定まります。

➤ 社内で目標を共有し、成功のイメージを



PR

商談

採用

etc....

2. ブースを分かりやすく

人が立ち止まるのは“3秒”と言われています。キャッチコピーやビジュアルで「何をしている会社か」を一目で伝えましょう。また、サンプルや実物展示も効果的に活用しましょう。

➤ シンプル+視覚的アピールで人を惹きつける



分かりやすい？

サインやPOPは？

配布物などは？

3. スタッフの対応力がカギ

展示会では“人”が最大の魅力です。笑顔と挨拶を心がけ、来場者の課題を聞き出す姿勢を大切にしましょう。短い会話の中で興味を引く工夫を用意しておくことで成果につながります。

➤ POINT

- ・笑顔で挨拶：アイコンタクト
- ・短い言葉で関心を引く「キーワード」を用意
- ・相手のニーズを引き出す（説明は少なめに）

笑顔

挨拶

質問



4. アフターフォローで差がつく

名刺交換や来場者との会話で得た情報は宝物です。展示会后、1週間以内のフォローを徹底することで、商談や協業へ発展する確率がぐっと高まります。

名刺交換

フォロー

商談



➤ 展示会はスタート地点です。フォローを怠るとチャンスを逃します！