

## 海外市場開拓セミナー 実践講座 &lt;7&gt;

## ■テーマ■ 「展示会を有効に活用する出展ノウハウと注意点」

- 1) 出展の事前準備 レイアウト/掲示物/配布物
- 2) 成功事例に見る展示会出展のノウハウを徹底分析
- 3) 会期後の活動が成果を大きく左右する



## ■講座/セミナーの狙い

- ・来場者がブースの前で足を止める時間はおよそ 20 秒、製品パネルの説明を見る時間は 1 分（限られた時間での PR 方法を解説）
- ・展示会では原則として「お礼状」は禁止、来場者の「商談記録」の残し方、会期後の効果的なフォローアップの方法などを解説
- ・ポスターとパネルの作り方、来場者をキャッチアップ/ブースへ誘導する方法、商談への持ち込み方など実践的なノウハウを解説

## ■主な対象者(ぜひご参加いただきたい方々)

- ・海外で開催される展示会の視察や出展を計画している企業、または展示会出展に向けて実際に準備に取り組んでいる企業
- ・これまで自社で取り組んできた出展経験を見直し、問題点や今後の課題を整理したい展示会出展の責任者及び実務担当者
- ・海外視察や展示会出展などを企画または支援している団体及び関係機関、出展企業の取りまとめ役を行っている業界団体など

## ■この講座/セミナーで伝えたいポイント

- ・展示会の事前準備(3 か月前/1 か月前にすべきこと)と会期後のフォロー(1 か月後/3 か月後までにすべきこと)を整理する
- ・現地通訳を有効活用してもっと効果的なフォローアップを行うべき、出展をか月プロジェクトと考え徹底的な効果検証を行うべき
- ・「商談」から「成約」へどう結びつけるか、展示会を単なるイベントに終わらせないコツ、費用対効果に見合う出展の結果を目指す

## &lt;内 容&gt;

■7 ■展示会を有効に活用する出展ノウハウと注意点	各セッションで取り上げるポイント/理解項目
1) 出展の事前準備 レイアウト/掲示物/配布物 1-1 原則「お礼状」禁止、ブースにて禁止事項×3 1-2 ブースレイアウトの3つの基本パターン 1-3 3-1-0.3 基準で掲示物を作成、ポスター/パネル/POP 1-4 出展製品の並べ方、効果的なディスプレイ方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>・来場者をブース内に誘導し、効果的に「商談」を始めるためのノウハウ</li> <li>・製品説明/パネルを読む時間はおよそ 1 分、限られた時間で効果的に製品 PR</li> <li>・ブース滞在時間はおよそ 3 分、説明は 1 分間で、ブースでは説明≦質問受付</li> <li>・会場の動線を読む、効果的なキャッチ用ポスター/パネル/撒きビラの作り方</li> <li>・製品レイアウト、壁の有効活用方法、小間内の装飾、来場者の視線を考える</li> </ul>
2) 成功事例に見る展示会出展のノウハウを徹底分析 2-1 写真で見る出展レイアウト、製品出展/ブース活用事例 2-2 来場者を仕分け/見極め、「商談チェックシート」の作り方 2-3 ブース通訳を使いこなすノウハウと注意点 2-4 会期中にぜひ実施したい3つのアクションプラン	<ul style="list-style-type: none"> <li>・現場写真で見る効果的なブースレイアウトと製品展示、良い事例/悪い事例</li> <li>・来場者アンケートの設問内容チェック、ノベルティ予算の効果的な別利用方法</li> <li>・20 秒で来場者のホンキ度チェック、3つの項目を重点的チェック</li> <li>・通訳の役割、事前準備、来場者への対応方法、声をかけるタイミング</li> <li>・滞在中の夕食の回数、会期中のブース回り、情報キャッチボールの人探し</li> </ul>
3) 会期後の活動が成果を大きく左右する 3-1 集めた名刺を仕分けする/可能性チェック 3-2 現地通訳を徹底的に活用する 3-3 1か月後に再出張を、3か月後にプロジェクトの総括を 3-4 情報発信体制を作る、定期的なニュース配信を	<ul style="list-style-type: none"> <li>・「お礼状」禁止、ノベルティ配布禁止、アンケート禁止、まずやるべきことは？</li> <li>・来場者の名刺を「商談」につなぐ有効な方法(「商談記録シート」を使いこなす)</li> <li>・最小予算で最大効果をあげるフォローの事例、名刺を仕分け/可能性を分類</li> <li>・会期後に通訳を継続して活用する、通訳をテンポラリーな現地戦力と考える</li> <li>・英語版/中国語版ホームページを簡単に作るコツ、3つの情報発信体制作り</li> </ul>

◆実践講座はそれぞれ独立して実施することが前提です。他の講座との組み合わせも可能です。◆展示会出展企業向けには実習として「商談記録シートの作成」◆通訳を使いこなす講座には実習として「通訳を活用した自己紹介シミュレーション」◆中国語の学び方を学ぶ講座には実習として「中国語で自分の名前を自己紹介」、以上それぞれ実習が含まれています。(実習は時間配分の関係で実施するかどうか選択が可能です)◆現場での経験をといた実践的なワークショップを中心に進める講座。

