

「展示商談会の活用ポイント」

令和 3年9月15日

公益財団法人 新産業創造研究機構

技術アドバイザー 下田 佳男

自己紹介



- 下田 佳男 (シモダ ヨシオ)
- 現在、
 - 志門経営コンサルティング 代表 (中小企業診断士)
 - 兵庫県立大学大学院 経営研究科 客員教授
 - 志門特許商標事務所 所長 弁理士
 - (公財)新産業創造研究機構 NIRO 技術アドバイザー

Email: shimon_pat@ybb.ne.jp

URL: <http://www.shimonpat.jp/>

本セミナーの概要

- 展示商談会の 役割
- 「神戸ものづくり中小企業展示商談会」について
- 展示商談会の準備をする
- 展示商談会当日のこと
- 展示商談会が終わった後の大事なこと

展示商談会の役割

展示商談会とは

- 「展示会」

『ブースを訪れた展示会参加者に、自社の名前、
製品・技術を知らしめる機会の場』

自社の製品や技術をブースに展示

一人でも多くの方々の記憶に残るよう工夫を！

- 「商談会」

『新規見込み客の ニーズを
一度に知ることができる場』

ニーズを知ること、
明日の儲けの種につながるかも！

展示商談会の参加意義

① **商品力**を高める

ターゲットの確認、自社の強み（技術、品質、単価、納期、対応力）の確認

② **販売力**を高める

情報交換

③ 結果として、**新規顧客**を獲得する

「神戸ものづくり中小企業展示商談会」 について

一般的な展示商談会の形式

■ 個別商談方式

- ・ 事前に主催者によるマッチングあり
 - ・ 着席商談、時間制限、バイヤー席は固定
 - ・ 事業者が会場内を移動する
- ⇒ 端的に商品の特徴を伝える
- ⇒ 食品の場合、試食等の時間を取るよう準備
- ⇒ バイヤー企業等の事前情報収集が可能

■ 展示商談方式

- ・ フリー商談、商品陳列、商談時間無制限
 - ・ 事業者は展示ブースに固定
 - ・ 来場者が展示ブースを移動する
- ⇒ **できるだけ多くの来場者と接触する**
- ⇒ **ブースの展示方法を工夫**
- 名刺、試作品、パネル、パンフレット、のぼり**

神戸ものづくり中小企業展示商談会の特長

◆最大の特長

運営スタッフによる来場勧誘活動

欧米型見本市の進化型

ブース配置が大きな問題にはならない

大手企業との接点を持てる機会が圧倒的に多い

名称：神戸ものづくり中小企業展示商談会

第13回 神戸ものづくり
中小企業展示商談会

確かな技術が
未来を切り開く

日 時

2021年
11/2 TUE
10:00~17:00

入場
無料

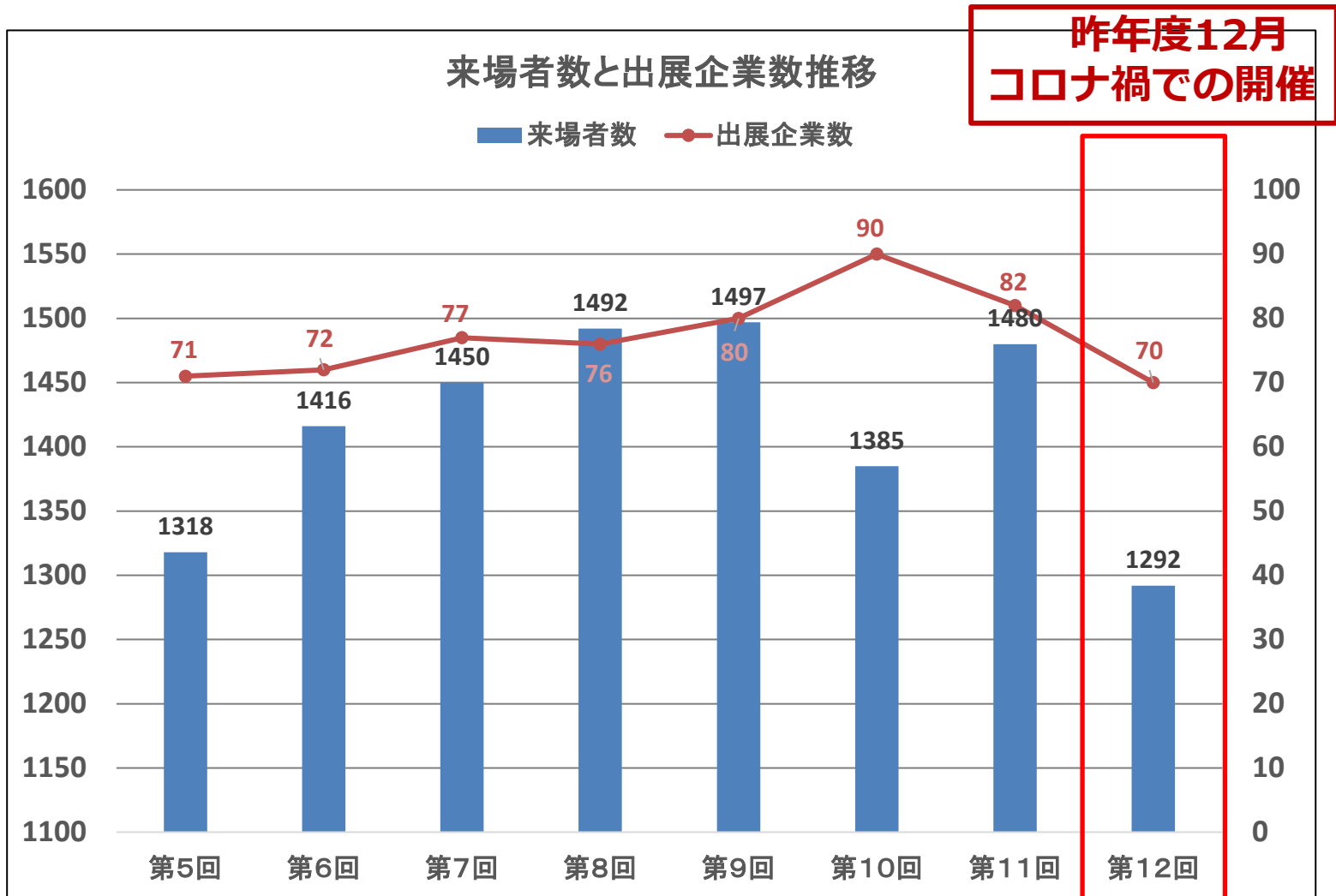
場 所

神戸サンボーホール 2階大展示場
(神戸市中央区浜辺通5-1-32)

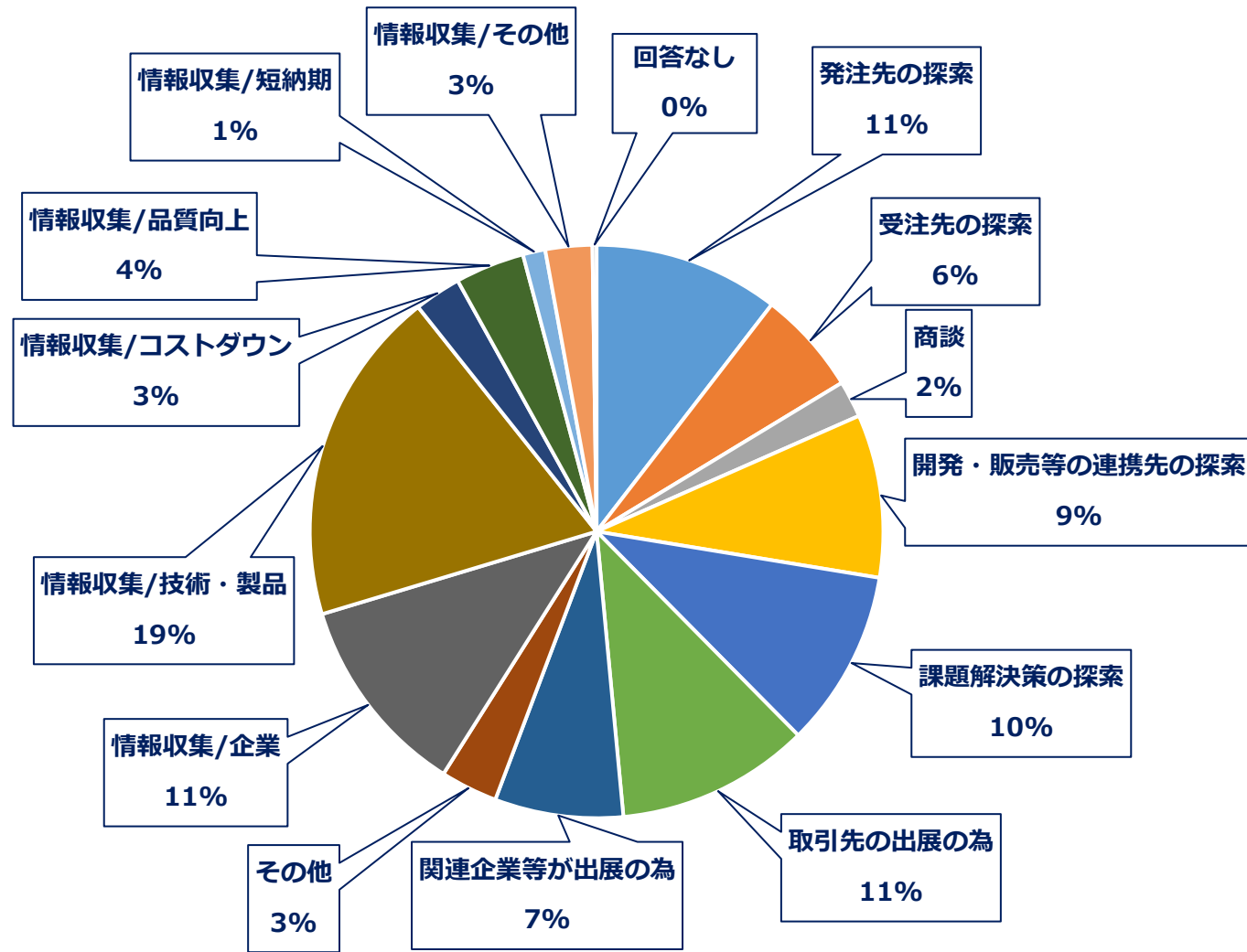
第12回開催時の様子
(2020年12月11日)



来場者数と出展企業数の推移

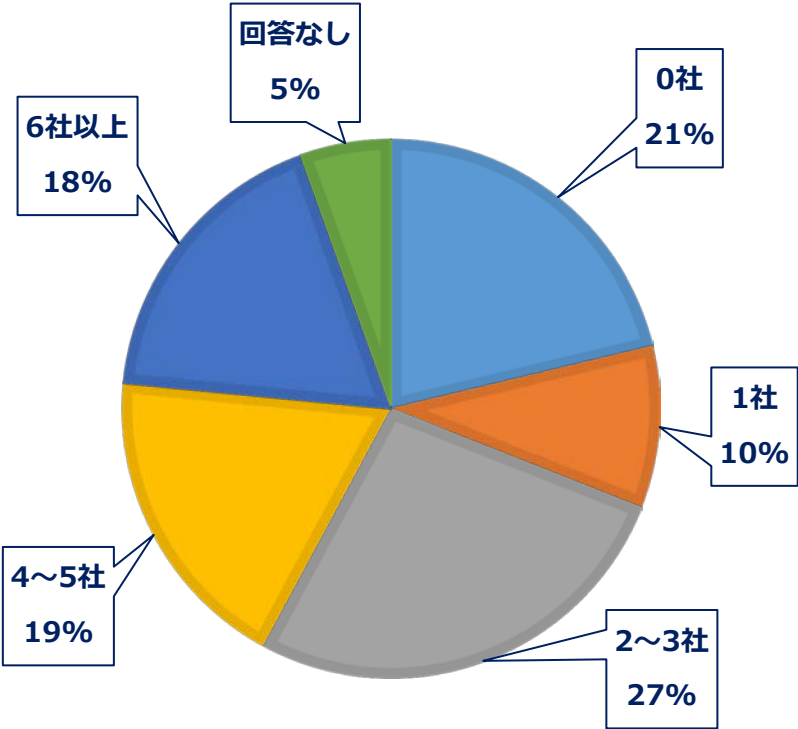


来場目的（第12回来場者アンケート結果）

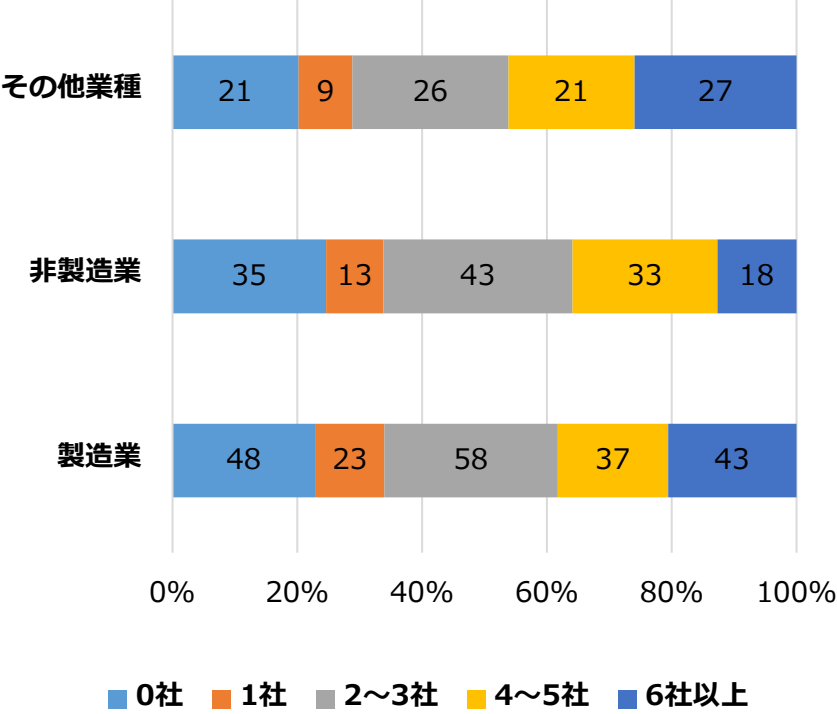


来場者面談件数（第12回来場者アンケート結果）

来場者全体の面談件数分布

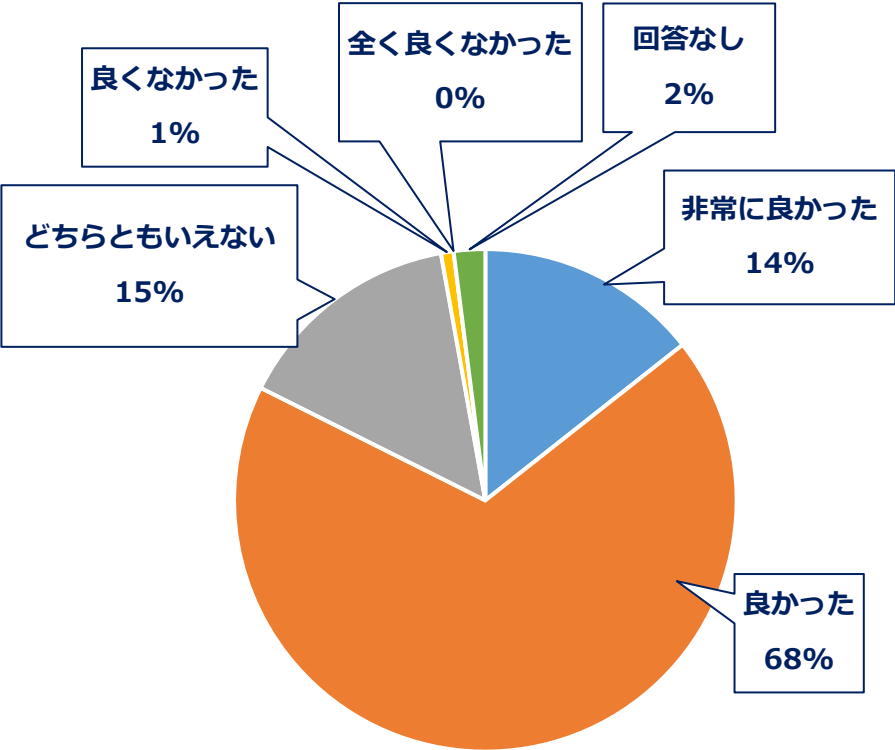


業種別面談件数分布

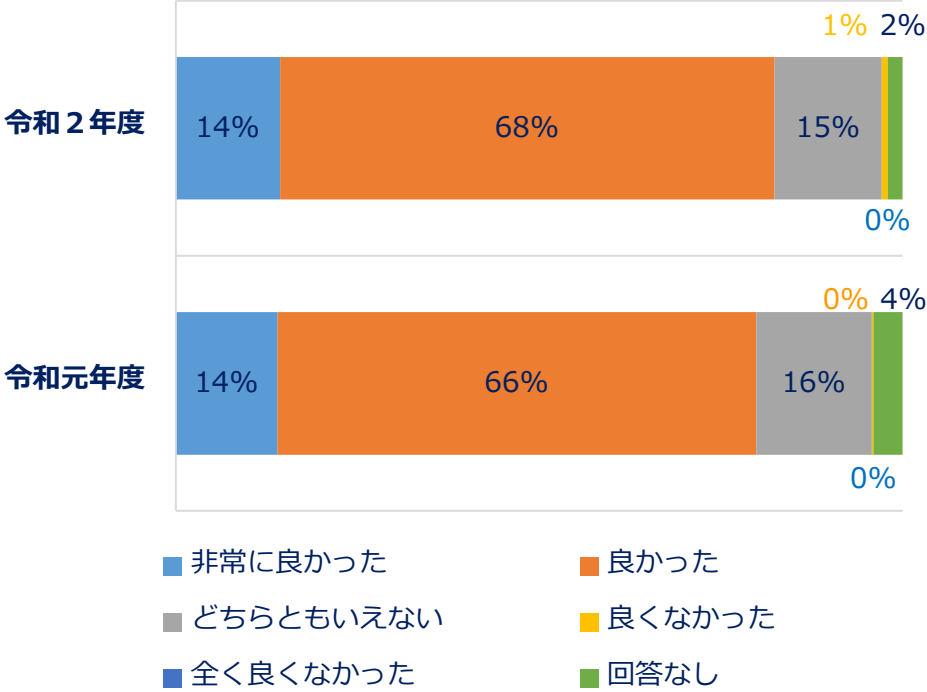


展示商談会参加の感想（第12回来場者アンケート結果）

展示商談会に参加した感想

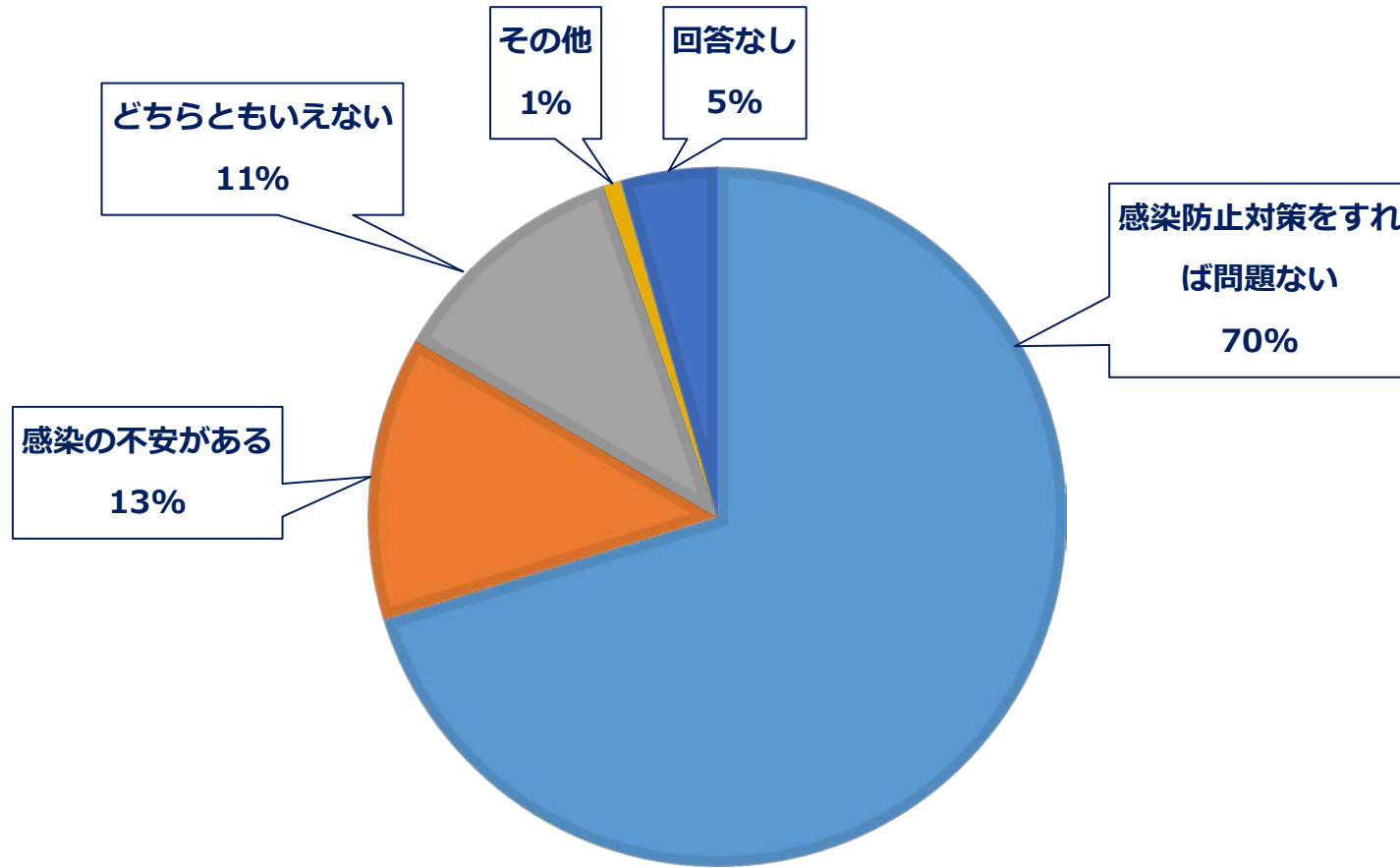


満足度分布前回との比較



コロナ禍の開催について（第12回来場者アンケート結果）

コロナ禍の開催に対する意見



展示商談会の準備をする

展示会の準備事項

- 社内でのオリエンテーションとスケジュール設定
- ブースの構想と搬入物の製作準備
- 展示商談会で用意するもの
- 当日スタッフの人選とプレゼンロールプレイ
- 事前告知
- 当日のスタッフの役割分担

コロナ禍の中での展示会 　　どうなる？

- 今回の来場者数はどうなるか？

- ⇒ 来場する人はコロナ禍でも来られる
- ⇒ そして、来場者はゆっくりブースを回ることができる
- ⇒ となれば、接客は、じっくりゆっくり対応可
- ⇒ 従来の「名刺を多く集める」のではなく、
「接した方の満足度を高める」意識が必要
コミュニケーションロスは、来場者の満足度低下につながる！
- ⇒ 「量より質を」の意識転換を！

社内でのオリエンテーション

- 展示商談会の日程確認
- 展示商談会参加意義の共有
- スタッフ選考
- スケジュール設定

ブースの構想と搬入物の製作準備

- どのようなブースにするか検討する。
- パネル等制作を検討。
- デモ動画を用意するか検討する。
その場合、PC、TV、プロジェクタの
用意も検討する。
- 製品や機械装置を展示したい場合は、
事前に主催者に確認する。
- コロナ対応を勘案した展示を意識する。

◆ブースの展示



準備するもの

- 名刺
- パンフレット
- 商談資料
- ちらし
- 販促グッズ（ノベルティ）
- アンケート
- 除菌剤、マスク、フェイスシールド、
ゴム手袋等

出展準備

◆商談資料の作成

- ・ 短時間で来場者に課題の解決方法を示す

メッセージがある

課題が示される

特長が示される

効果が示される

1/3の体積に挑戦

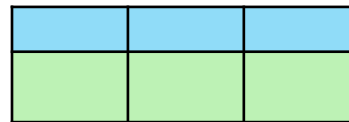
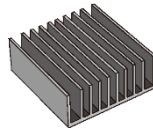
.....

1.こんな方におすすめです

①.....

②.....

2.当社製品の特長・仕様



3.自由な配置

従来品との体積比

〇〇への採用実績

プレゼンで
伝わる情報量
は資料による

アンケート作成 1 – 目的と目標を明確に

◆アンケートの**目的・目標を明確**にする

①**目的**：市場調査と顧客の課題の抽出

②**当社の適応性**：顧客の課題と当社の解決力

③**最終目標**：**新規顧客の獲得**



●アポ取りリスト

アンケート作成 2 – 設計のポイント

◆アンケート設計のポイント

- ① **営業との打合せ（事前準備）**
 - ・ 自己分析
 - ・ ターゲットの設定  顧客 OR／AND 連携
- ② **正確な回答を得られるための設問設計**
 - ・ アンケート記入に時間がかからない
- ③ **情報活用の明確化**
 - ・ 顧客に伝えて安心感を与える

来場者アンケートのひな形

来場者アンケート

下記のアンケートにご協力ください。

20×× 年×月

問 1. 貴社の業種を一つ選択してください。

- ☐1. はん用機械器具製造業 ☐2. 生産用機械器具製造業 ☐3. 業務用機械器具製造業
☐4. 電子部品・デバイス等製造業 ☐5. 電気機械器具製造業
☐6. 情報通信機械器具製造業 ☐7. 輸送用機械器具製造業
☐8. プラスチック製品製造業 ☐9. ゴム製品製造業 ☐10. その他（ ）

問 2. あなたの職種を一つ選択してください。

- ☐1. 技術 ☐2. 技術（管理者） ☐3. 営業 ☐4. 営業（管理者）
☐5. 資材 ☐6. 資材（管理者） ☐7. その他（ ）

問 3. 現在取り組むべき金属加工の課題はありますか。

- ☐1. なし ☐2. あり
「2. あり」の方は簡単にご記載ください。（ ）

問 4. 金属加工に課題があった場合に外注工場を活用しますか。

- ☐1. しない ☐2. する

問 5. 現在下記に示した金属加工に関する課題に対応できていますか。

問 5-1. 納期について

- ☐1. 早い ☐2. 普通 ☐3. 遅い

問 5-2. 価格について

- ☐1. 安い ☐2. 普通 ☐3. 高い

問 5-3. 加工技術について

- ☐1. 最新技術 ☐2. 普通 ☐3. 不十分

問 5-4. 加工設備について

- ☐1. 十分 ☐2. 普通 ☐3. 不十分

問 5-5. 品質管理について

- ☐1. 十分 ☐2. 普通 ☐3. 不十分

貴社名（ ）：お名前（ ）
アンケートは終了です。ご協力ありがとうございました。

その他の準備事項

- スタッフの人選と、展示商談会での自社製品等の説明内容と問答の確認をしておく。
“可能であれば、ロールプレイ等しておくといい！”
- 事前告知をする。
ホームページ、ブログ、FB等SNSやメールにて。
- 展示商談会の当日のスタッフの役割分担を決めておく。
- 服装は、会社の作業服にするのか、スーツにするのか、私服でよいのか等決めておく。

プレゼン準備のポイント

◆積極的なプレゼンの活用

- 事前に**ショートプレゼン**を用意する
- 社内で開示する内容、開示しない内容に関して意思統一を図る

何が、他社と違うのか



成果・効果・結果

例えば、
使ってみてよいところ

なぜ、他社と違うのか



ノウハウ、過程、方法

例えば、
製造上注意しているところ

展示商談会当日のこと

展示会当日の流れと確認事項

- 搬入→展示→搬出
- スタッフへの役割確認と基本的事項の徹底
- あったら助かる持参品チェックリスト

当日の注意事項と心がけ

1. 当日の注意事項

名刺交換は積極的に。十分な名刺の準備。

2. 個別の商談は20～30分が勝負。 お客様の意見を聞きましょう！

3. 内職禁止！

座り込み禁止、読書禁止、スマホいじくり禁止

4. 応対は、明るく、ハキハキ、親切ていねいに！

5. 今年は、何より「安全・安心」配慮を！

当日あったら助かる持参品チェックリスト

- ☐ 延長コード
- ☐ マジック、ボールペン
- ☐ テープ、両面テープ
- ☐ はさみ、カッター
- ☐ 付箋
- ☐ ホッチキス
- ☐ A4コピー用紙
- ☐ 名刺入れ
- ☐ クリアファイル
- ☐ カタログスタンド
- ☐ 封筒
- ☐ ゴミ袋
- ☐ 予備マスク
- ☐ 予備手袋
- ☐ 携帯用除菌スプレー
- ☐ 除菌ウェットティッシュ

プレゼンについて 1

◆積極的なプレゼンの活用

• 営業トークの強化



無駄な説明は
不要

- ショートプレゼン
- アンケート

が有効

プレゼンについて 2

会社名、氏名	「会社名」の「氏名」と申します。
出展製品・技術と提供するメリット	弊社は、「〇〇技術」によって、□□を提供しています。
強みとソリューション	展示品の〇〇は他社にはない特徴で、弊社が保有する〇〇により実現できています。
課題を引き出す	今日はどのような課題の解決のために ご来場くださいましたか？
技術者への引継ぎ	その課題解決には、弊社の〇〇により 可能であると思いますので、技術の～ から詳しく説明させていただきます。

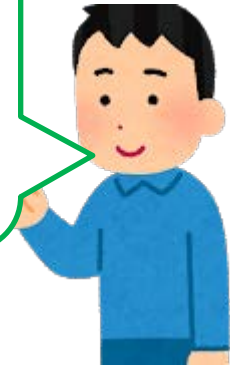
プレゼンについて3

◆積極的なプレゼンの活用

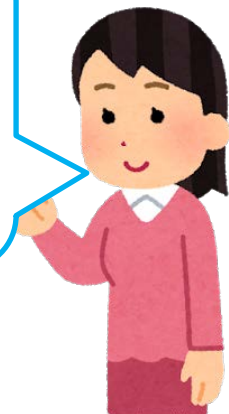


この穴はどのように加工
しているのですか？

J I S (I S O) 規格に従って
加工しています。バリの発生に
は独自の工夫を行っています。
これが当社の強みです。



通常ではバリがでます。
当社では、独自の〇〇加工方法
で加工を行っています。
具体的には・・・



プレゼンについて4

◆積極的なプレゼンの活用

- 印象付ける仕掛けが必要

- 課題を頂いた状態で終わることが重要

- 必ず、連絡の約束を！

➤ ボールをもって終わる



展示商談会が終わった後の 大事なこと

展示商談会事後の大切なこと

1. 名刺リストの作成。
2. 質問事項の回答やお礼は速やかに。
3. アプローチは粘り強く。
 - ・ 見込み客への訪問
 - ・ 自社の工場見学等のお誘い
 - ・ 場合によっては、ウェブ会議の提案も

手を変え、品を変え！

ただし、コロナ対応を万全に！
4. 反省点は、次の展示会につなげる。

NIROのアドバイザーが、マッチングのフォローを支援いたします。お気軽にご相談ください。

貴社にとっての展示商談会の重要な意味

展示商談会に参加された後、展示会参加者から二つの全く異なる声を聞くことができます。貴社はどちらですか？

A社さん

よそのブースには多くの人が訪れていたが、うちのブースにはあまり人が来なかった。
あの商談会は意味ないから、来年から参加やめます。

B社さん

よそのブースには多くの人が訪れていたが、うちのブースにはあまり人が来なかった。
多くの人が訪れていた企業さんは、どんなブースの工夫をして、どんな風にプレゼンしているのか社員に勉強させて、次には、たくさんのお客さんが来てもらえるようにしますわ。

C社さん

多くの人が訪れてくれて、商談もできたけれど、結果として成約なしでした。
あの商談会は意味ないから、来年から参加やめます。

D社さん

商談はできたけれど、結果として成約なしでした。
それでも、この商談会に向けて、若手の社員が新製品や技術の知識を深めてくれて、プレゼンも上手になり、大きな戦力に育ってくれました。

終わりに

- 展示商談会へのはっきりした強い**目的意識**と**入念な準備**が何よりも大切です。
- **一人でも多くのお客様**に、会社の名前や製品の名前を覚えていただきますよう！
- 展示会や商談会は何度もあります。**次につながることを意識**しながら、また若い社員の教育の現場として、今回の展示商談会を**有効活用**してください！