

Q 製造業を営んでいます。自社オリジナル商品を開発しました。その周知と販売のために、展示会に出展したいのです。展示会出展に際しての準備や展示会での応対などを教えていただけますか？

中小企業 診断士による 経営 Q&A

一般的には、出展日時の半年～1年前から準備を始めます。

【準備期間のポイント】準備期間で出展成功の7割が決まります。

(1) 出展目的を明確にします。

A 展示会は新たに企業のPRや商品の販路開拓等を行う上で、さまざまなメリットがあります。出展するにあつては、開催期間にわたる一連の事業であることを理解して取り組むことが大切です。

促進③企業・ブランド・プロジェクトのPRに分類できます。これらの違いにより、展示会の選び方、ブースの制作、展示する商品や技術、接客方法が変わります。

(2) 出展する展示会を選択します。

(3) 具体的な事前準備をします。

①展示商品・技術の決定②

お、展示会の出展申し込みは開催日の6ヶ月前から3ヶ月前などとなつており、特に締め切りには注意が必要です。

展示会出展の準備と応対

このポイントは、来場者に展示物の展示方法と展示会の勢が大切です。

【準備期間のポイント】準備期間で出展成功の7割が決まります。

(1) 出展目的を明確にします。
出展目的は、多くの場合①技術の情報提供②商品の販売です。

（2）出展目的に合った客層が来場するかどうかを確認します。

特に一般市民の来場があるのか、その商品や技術を必要とする事業者（プロ）の来場はどの程度かを確認します。な

るよりでしょ。

【展示会当日のポイント】当日は、事前に決めてお

【展示会後のポイント】
展示会後には、来場者から獲得した連絡先を使って「来場御礼状」「来場御礼メール」を出します。その後、電話での反応を確認して、具体的な

す。ブース前通路でチラシ等を配布しブースに誘引する対者、ブース前で技術や商品を説明する接客者、ブース内で商談を行つ営業担当者等、チームプレイで来場客に対応します。

来場された方にはできる限り名刺等で連絡先を獲得し、より名刺等で連絡先を獲得します。この連絡先の件数を、

展示会は新たな商品や技術のP.R.の方法として、最もポピュラーで効果があります。ぜひ積極的な取組みで新たな販路に結びつけてください。

なお、商工会議所、商工会を窓口とした展示会出展など販路開拓等に活用できる「小規 模事業者持続化補助金」も公募中ですので、小規模事業者の方は併せて検討すると良いであります。

埼玉経済

埼玉新聞
経済欄

連絡先は一般社団法人埼玉県中小企業診断協会（☎048・762・3350）。