

**★★★展示会成功プラン事例2015★★★**

## ◆展示会を成功させるには・・・

### ★★★展示会実施におけるポイント★★★

①事前案内DMやテレマーケティングによる展示会への誘導・ご招待アプローチの実施

②展示会開催中もスタッフによる積極的な商品説明や展示会アンケートや名刺の回収・集計

③展示会終了後の来場者分析によるアプローチ



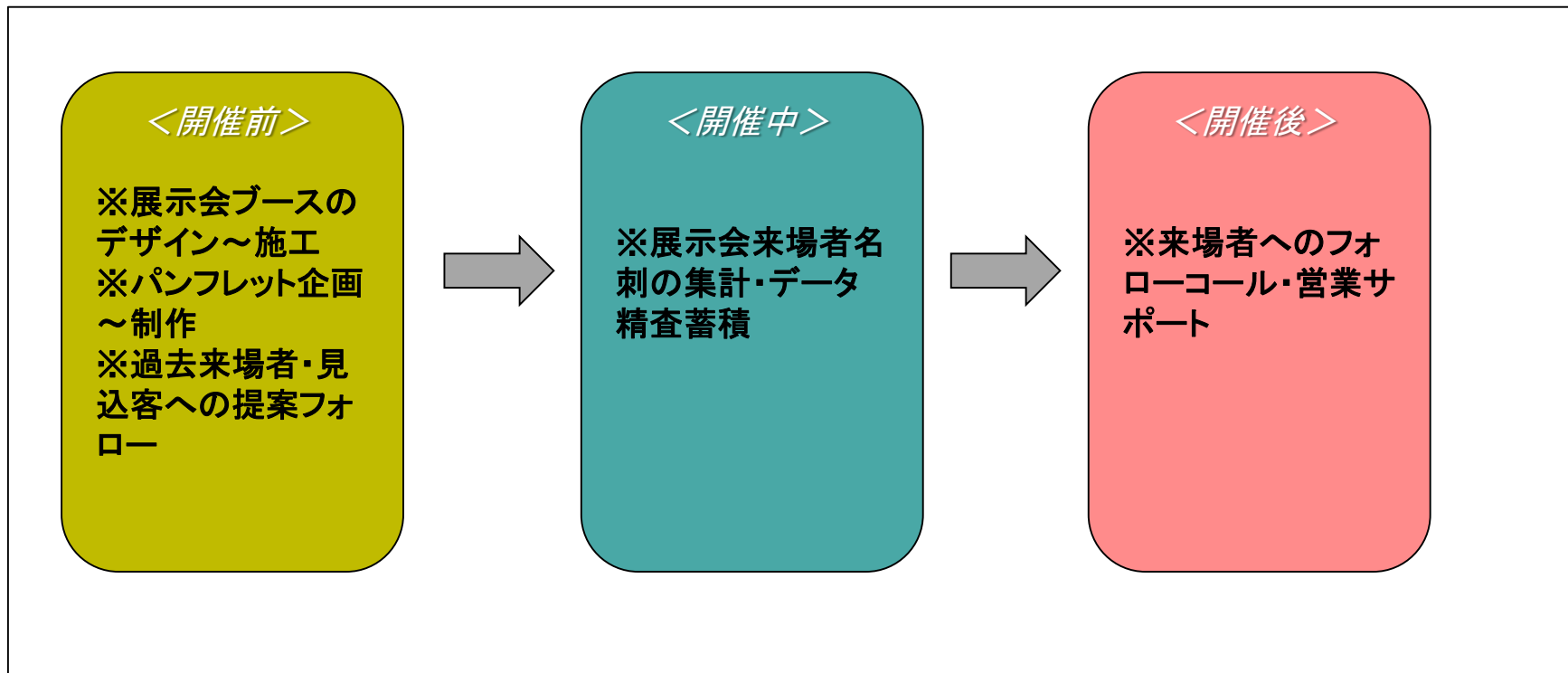
①ターゲットのご提案からテレマーケティングアプローチ

②展示会関係者・スタッフサポート

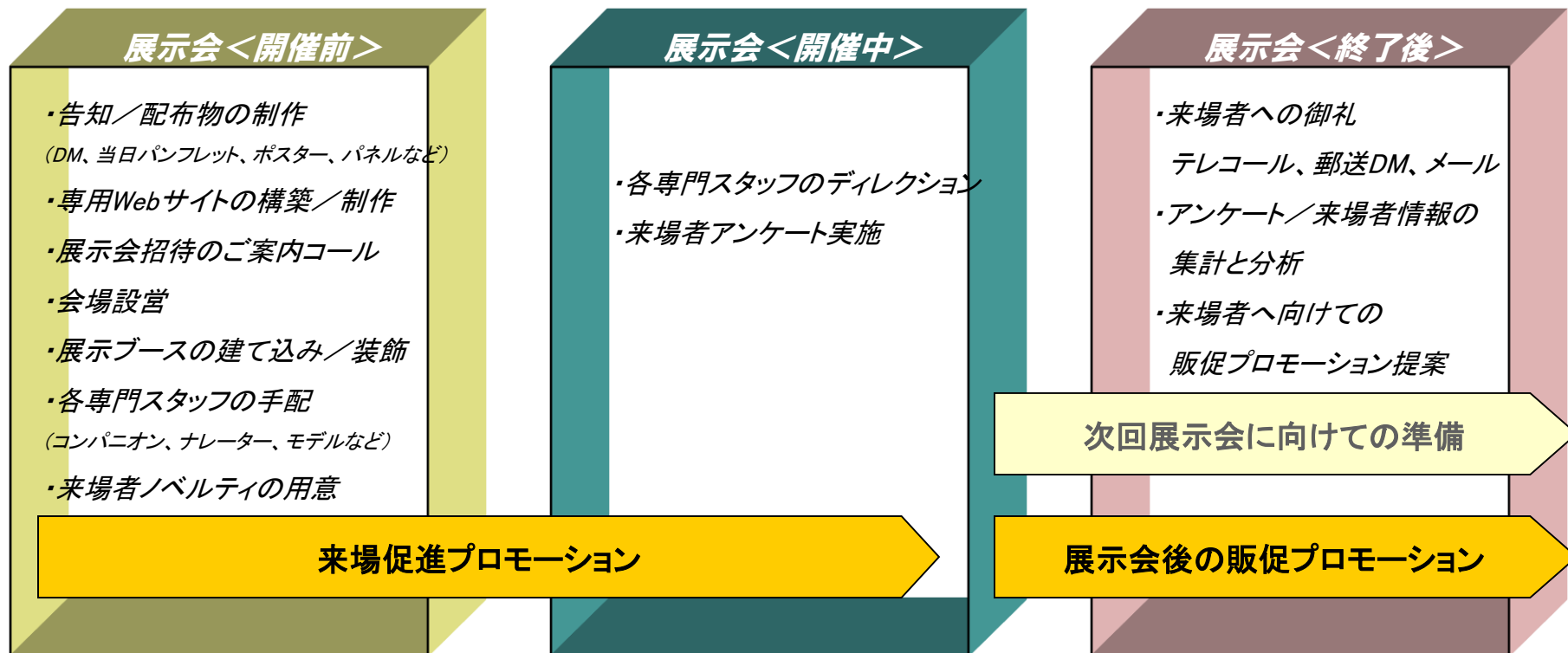
③企業データベースマッチング(照合)・来場者分析等によるサポート  
今後の傾向と対策

# ◆新規顧客を顧客開拓に向けて・展示会プロモーション施策

★★★ 展示会サポートプロモーション案(開催前⇒開催中⇒開催後)★★★



## ◆ 展示会サポートパック フロー



### 【A社の例】

初の出展。できるだけ社員には当日の展示会での営業をメインにさせるために・・・

ブースのセッティングと  
スタッフの手配をお願いしたい。

今までのお客様に  
ご案内の電話をかけて欲しい。

アンケートをできるだけ取って  
見込み客を増やしたい。

スタッフの管理を  
お願いしたい。

来場者情報をDB化し  
①お礼コール、メール  
②営業担当の訪問アポイント  
を取り付けたい

# ◆ 展示会後プロモーション例

DM&テレマーケティングを用いて見込度等を把握。⇒ リスト精査 ⇒ 有用なデータベースを構築します。

