



## ●出展商品（製品）の検討：何を出展、展示するか決めます。

◆御社の場合、基本的に次のどちらですか？

取り扱うすべての商品を並列に扱い展示する

新商品、メイン商品を中心にその他取扱商品と言うように扱いにメリハリをつける。

※商品にもよりますが一般的には、メイン商品を1～3つ程度に絞り込みメリハリをつけて展示した方が来場者にもアピールし易く、来場者もまた目に留め易いです。

あれもこれもと並列に沢山並べると来場者の目に留まらず通り過ぎてしまう可能性も高いです。

また、並列に沢山展示する場合も、その中でもあえて優先順位を決めておく和良好的でしょう。

やはりいい場所に一番アピールしたい商品をもって行くのが通常です。

## ●集客について：寄り多くの方に来てもらえるよう準備をします。

◆事前にする事：以下をご検討下さい。（告知）

招待状発送の準備

自社ホームページでの告知（事務局によっては展示会公式ホームページとリンクも可能です）

その他

◆開催中にする事：以下をご検討下さい。（来場者の注目を集めブースに取り込む方法）

抽選会の実施（商品準備）

アンケートの実施（ノベルティー準備）

ノベルティーの配布

オリジナル紙袋の配布

その他

## ●アフターフォローは大事です

◆以下の事を行いましょう。

お礼のメール

営業フォロー

反省会

## ●その他検討事項（商品その他をアピールし、伝えるための方法を検討しましょう）

ステージを設け、デモンストレーション、プレゼンテーションを行う

（映像音響機材が必要です。女性ナレーターを使う場合が多いです）

プロモーション映像の制作、上映（映像音響機材の手配）

その他、目立つ仕掛け、人を集める企画など