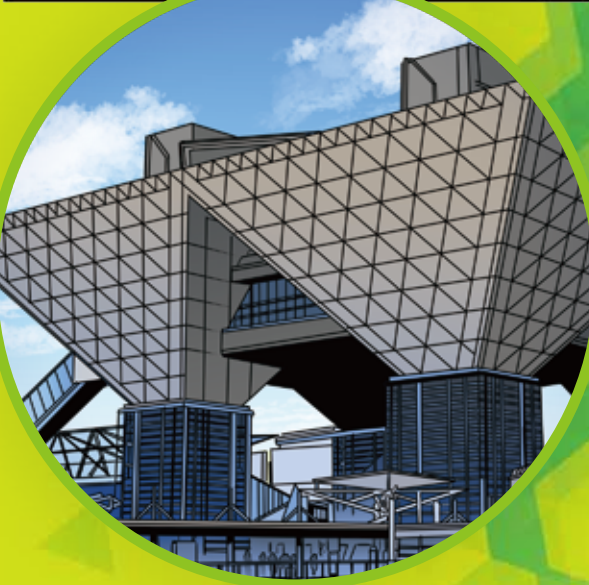


マンガでわかる

アフターコロナ・ウィズコロナの

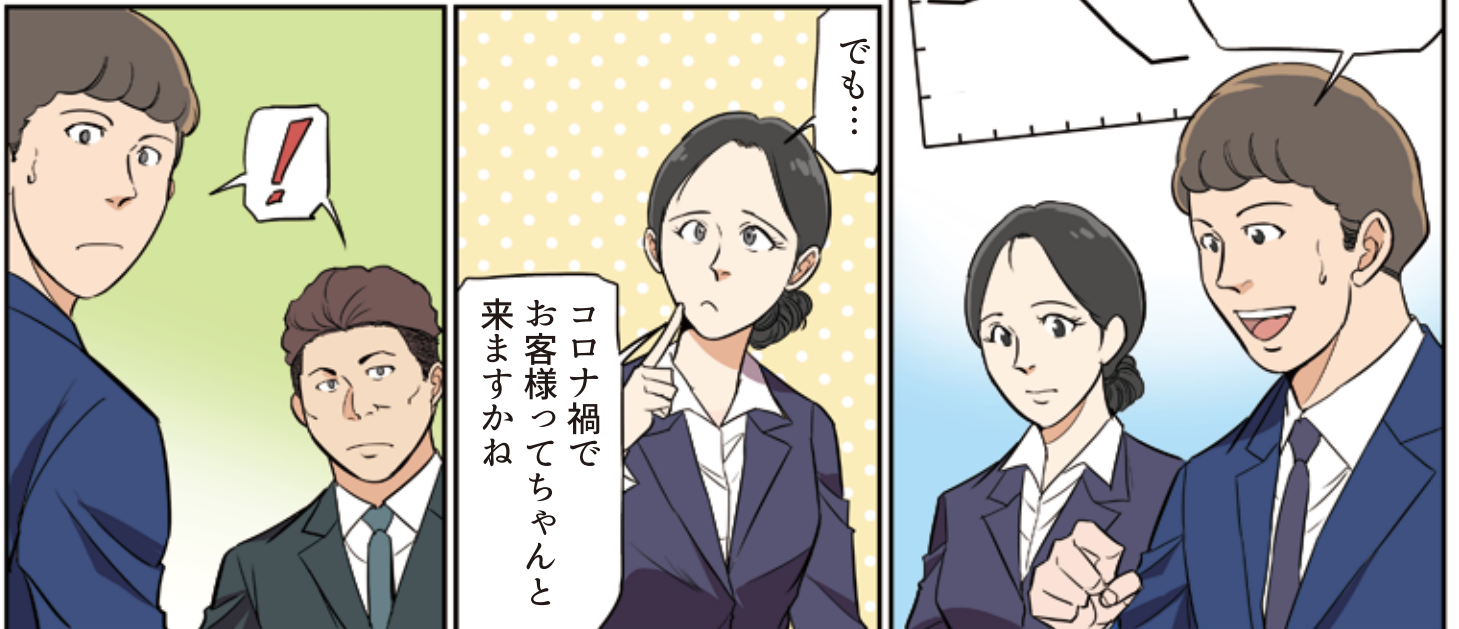
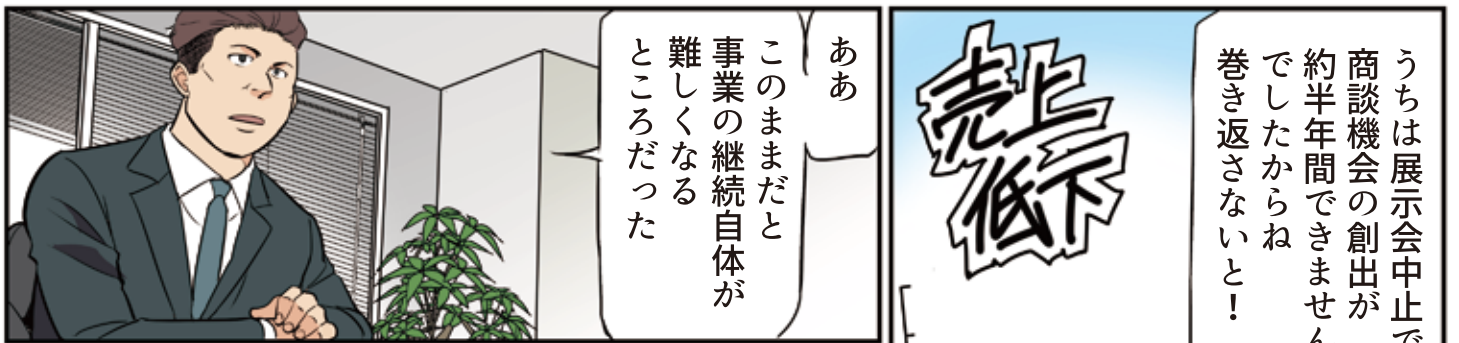
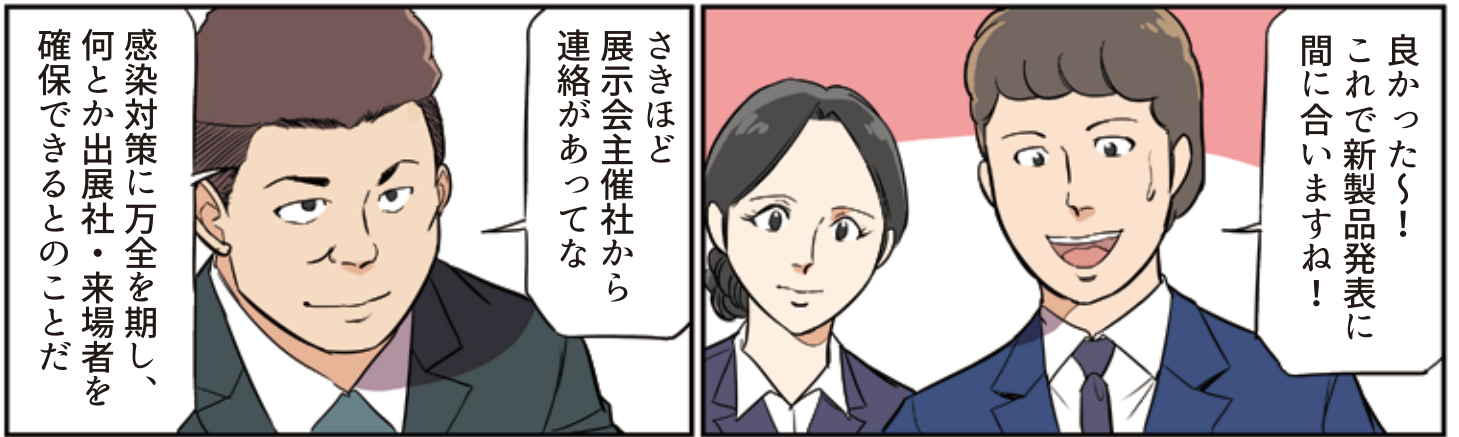
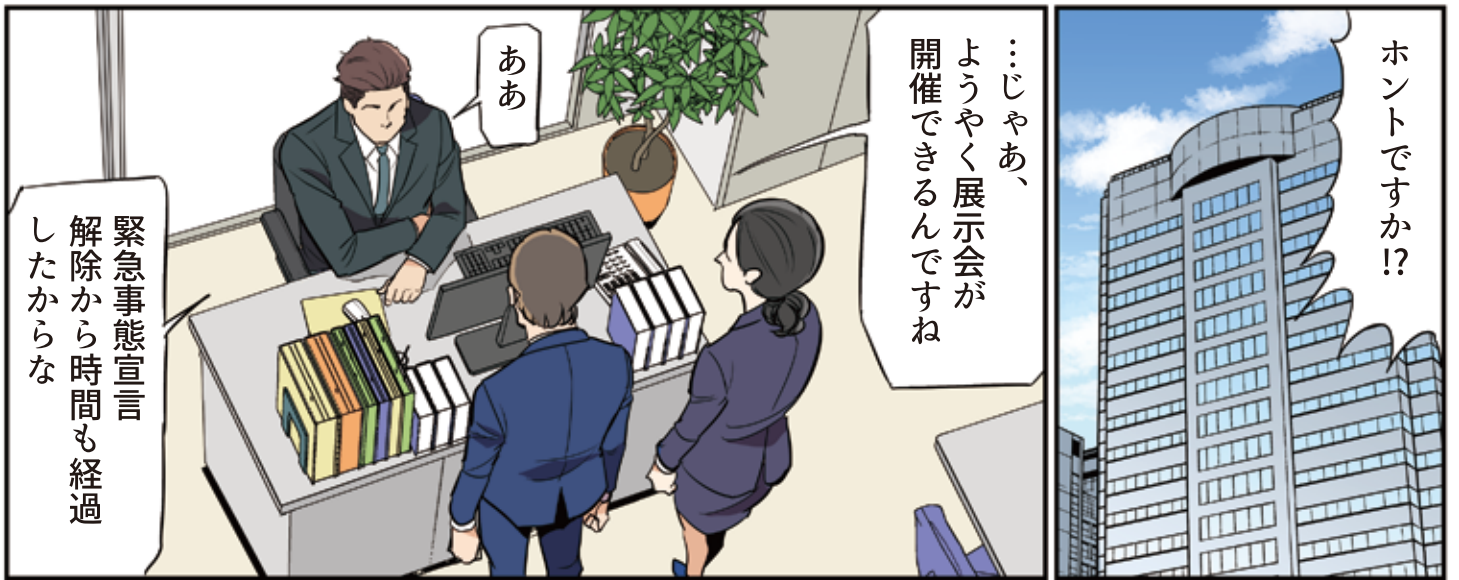
展示会出展

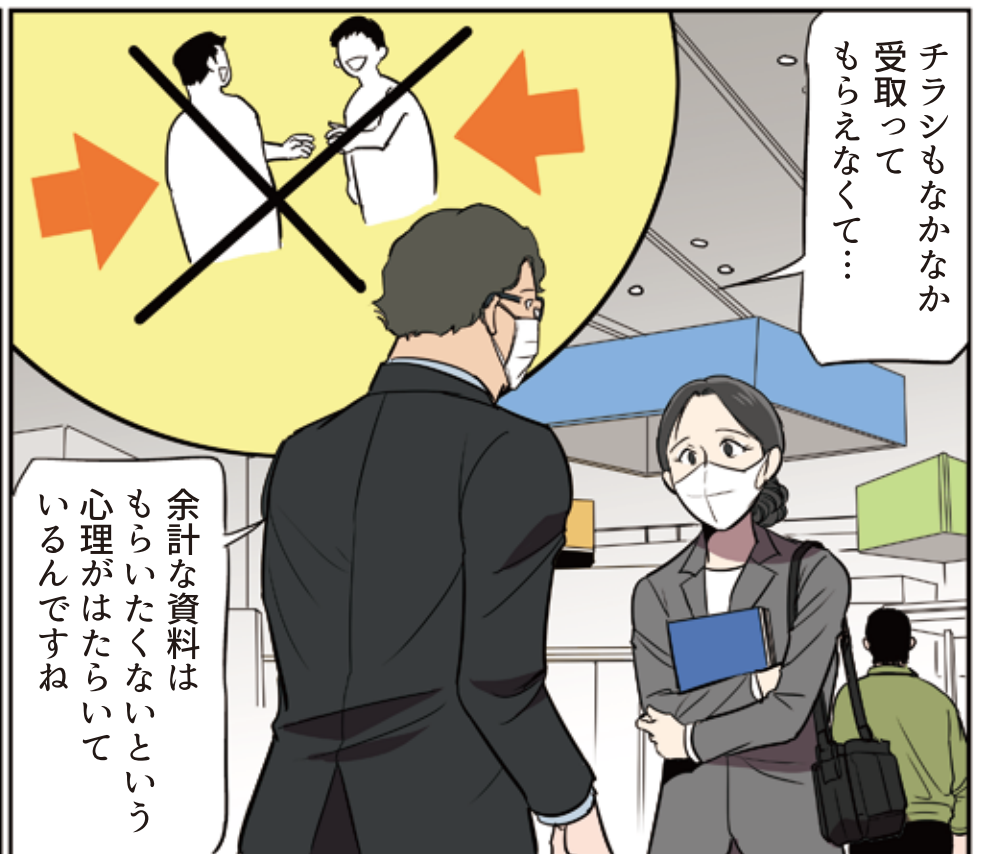
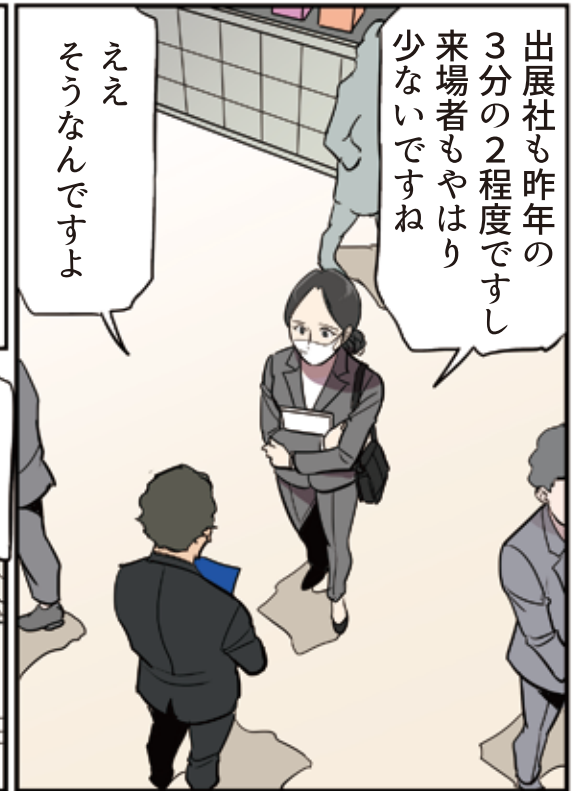
戦略



Nagoya ShowCase

名古屋ショーケース株式会社







悪くないアイデア
ですけど…



これまでは
既存のお客様に
新商品をDMで
案内していましたが
WEBに掲載して
しまうんです



WEBを使った
戦略はどうでしょう？



当社の
オフィシャルサイトを
改修するとすると
コストもかかるし、
改修時間も結構
かかってしまいますね

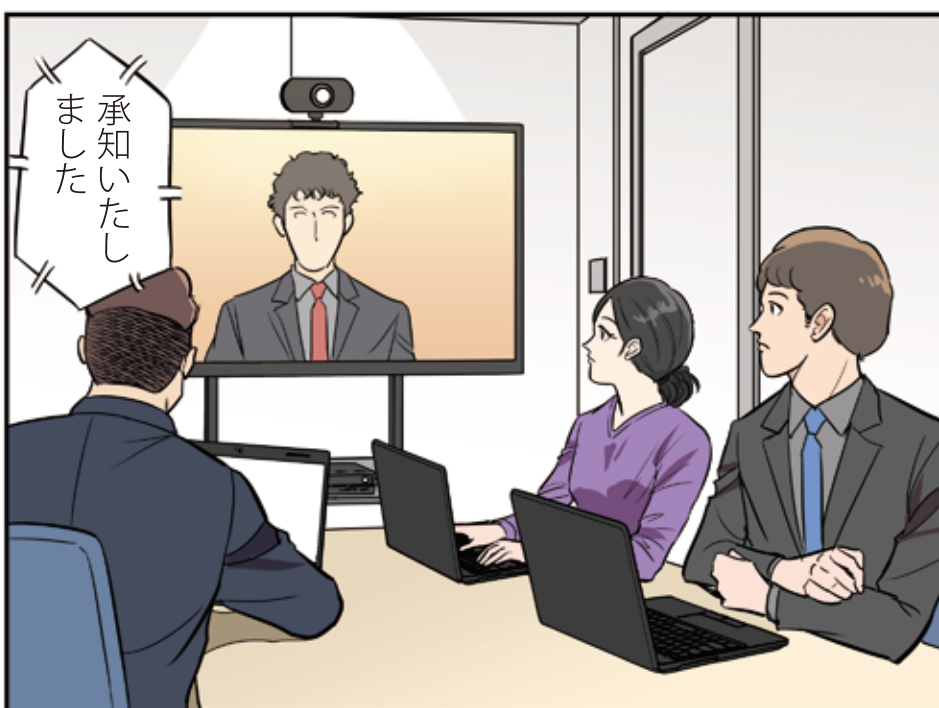
そっか：他部署との
調整も必要だから
思い切った戦略が
打てないし
社内決裁も調整が
大変そうだしな



翌日



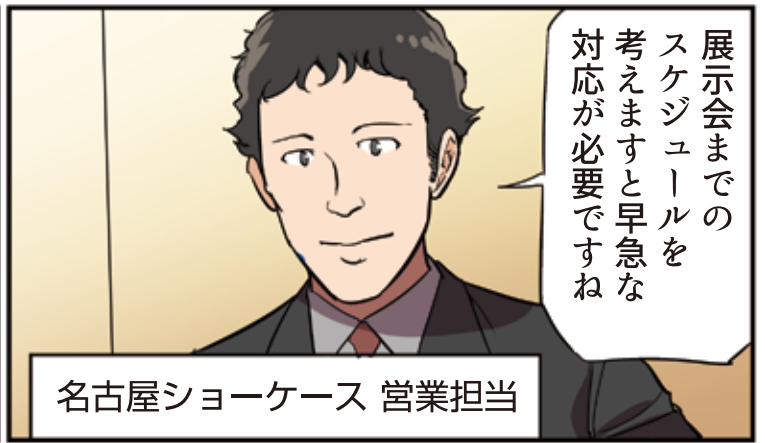
よし
なら今評判の
「NSC展示会
ハイブリッドサービス」
を検討してみるか！



承知いたし
ました



実は予算的にも
上乗せできる
金額は限られて
います…



展示会までの
スケジュールを
考えますと早急な
対応が必要です

名古屋ショーケース 営業担当

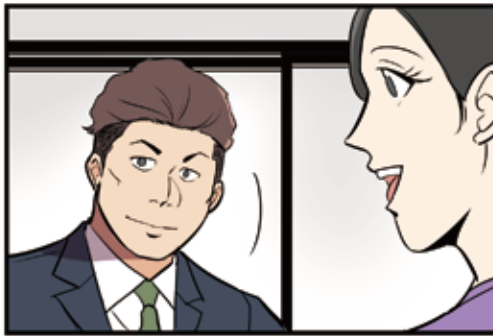


今からでも
十分
間に合います



では展示会チラシの
代替として

展示会出展専用
WEBサイトは
いかがでしょうか？



受取率の
低下している
チラシより
良さそうですね



専用サイトを
プラットフォームに
ライブ配信、
オンデマンド配信も
可能です

展示会PR商品の紹介

特徴・ポイントの明記

**製作機械、スタッフ、
会社ストロングポイントの紹介**

**写真・図解・動画等も交え
詳細に公開**

新製品はスペックや価格が
直前に変更になることも多くて
チラシだと修正できなかったですが
WEBサイトなら
即時修正が可能ですし

チラシ+DMの
配送費用より
コストも良さそう
ですね

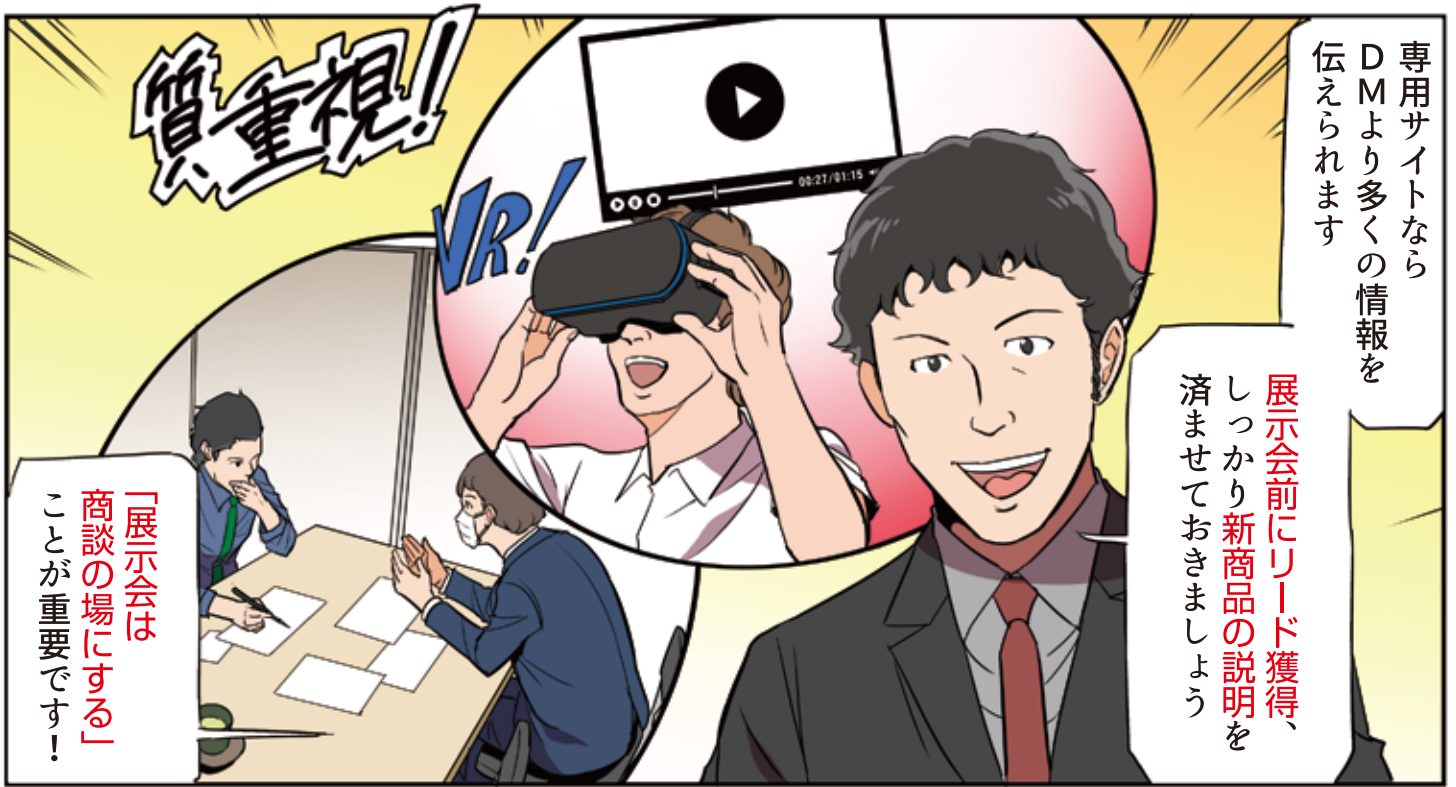
うむ



これまで出展すれば
それなりの成果が
でると漫然と
考えていました

量!

名刺



専用サイトならDMより多くの情報を伝えられます

展示会前にリード獲得、しっかり新商品の説明を済ませておきましょう

質重視!

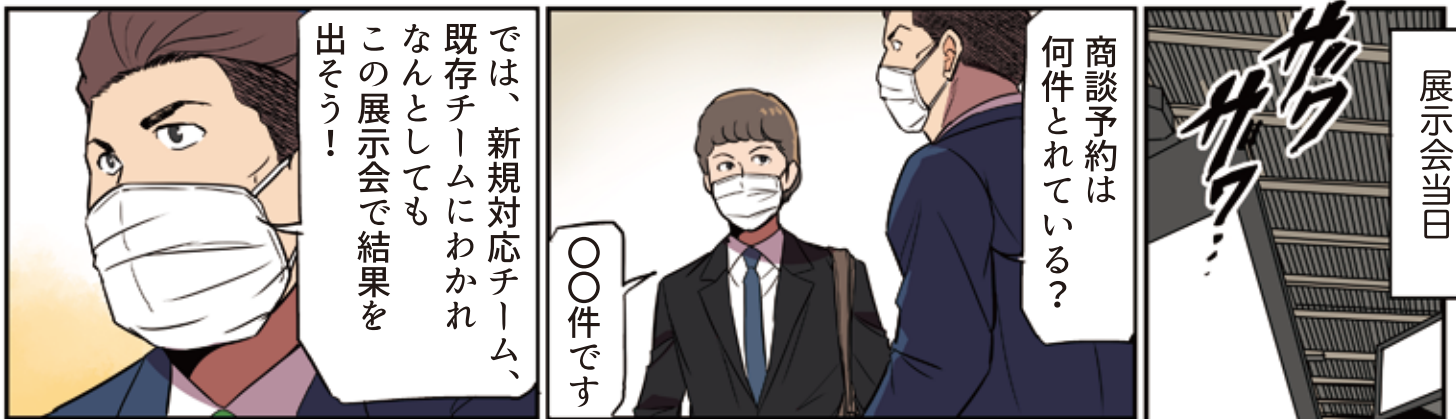
VR!

「展示会は商談の場にする」ことが重要です!



万が一展示会が中止になってもこれなら効果が得られるな

ハイブリッド対応
できますね



展示会当日

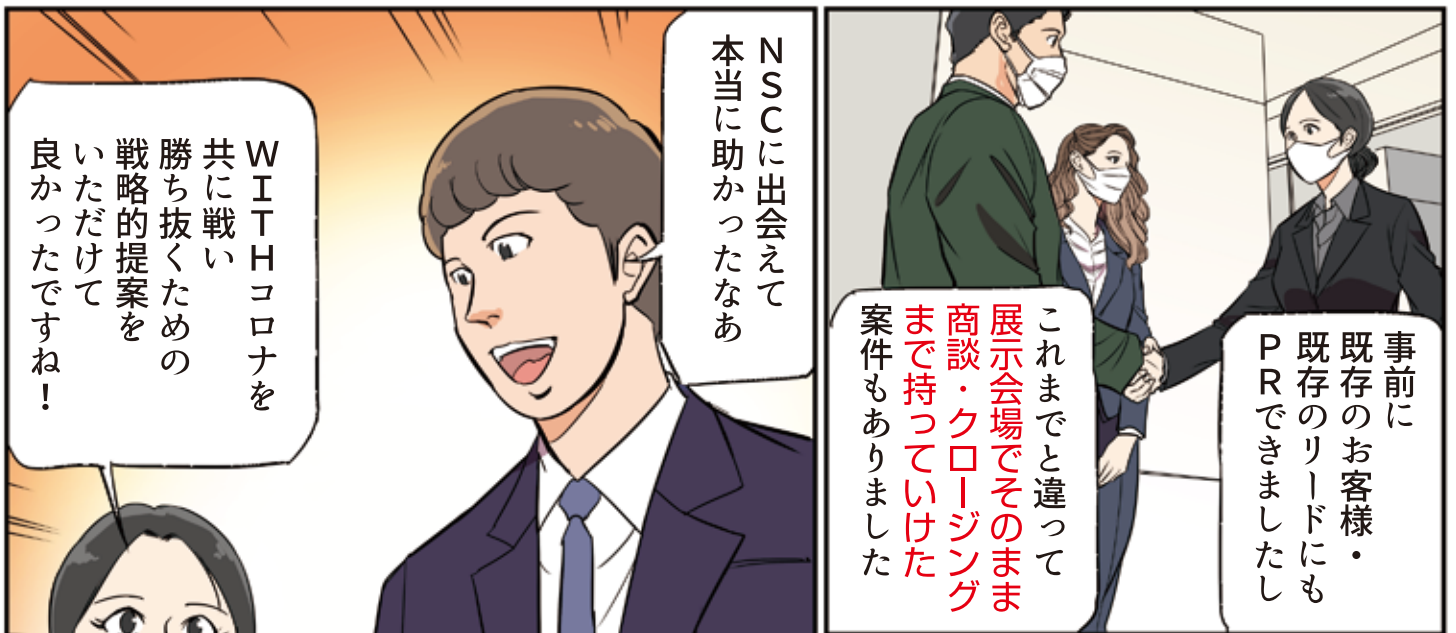
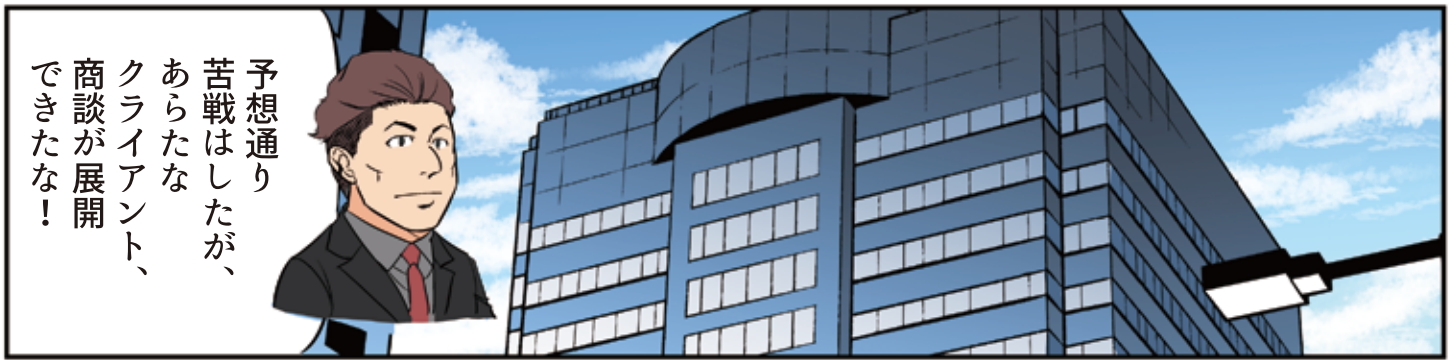
商談予約は何件とれている?

00件です

では、新規対応チーム、既存チームにわかれなんとしてもこの展示会で結果を出そう!



予想通り例年より来場が少ない



ハイブリッドサービス一覧 (リアル出展)

- ・ 出展ブースデザイン・設計施工
- ・ 出展商品（サービス）紹介パネル・パンフ等印刷物企画制作
- ・ 当日運営サポート
- ・ 当日オンライン商談対応システム提供
- ・ 電子パンフレット・電子名刺制作
- ・ 展示会専用 HP 企画制作（ダウンロード時情報収集）
- ・ リスティング対応及び事前広報
- ・ プレスリリースサイト活用によるプレスリリース
- ・ HP 来訪者情報分析
- ・ 新規リード候補データ取得（帝国データ、日経テレコン等）
- ・ 見本市開催終了後→プライベート展示会、工場見学企画
- ・ 重点顧客用セミナー開催サポート

ハイブリッドサービス一覧 (バーチャル)

- ・ バーチャル展示会出展用コンテンツ
- ・ 3D・VR
- ・ 動画コンテンツ
- ・ セミナーライブ、オンデマンド配信
- ・ 電子パンフレット・電子名刺制作
- ・ 展示会専用 HP 企画制作（ダウンロード時情報収集）
- ・ リスティング対応及び事前広報
- ・ プレスリリースサイト活用によるプレスリリース
- ・ HP 来訪者情報分析
- ・ 新規リード候補データ取得（帝国データ、日経テレコン等）
- ・ バーチャル開催終了後→プライベート展示会、工場見学企画
- ・ 重点顧客用セミナー開催サポート

まずはお気軽にお問い合わせください！

受付時間：平日 9:00~18:00

東京 03-6404-9001

名古屋 052-881-5527



<https://www.nsc-web03.com/>