



ご提案資料
【オンライン融合型リアル展示会】

展示会に出展して有望な見込み客（リード）を 獲得するには？



こんなお悩みありませんか？

より多くのリードを獲得したい



展示会で商談に結びつく集客をしたい

展示会出展を軸にプロモーションを拡げたい



ご提案です!

リアル展示会とオンラインプロモーションを融合させて、 リード獲得と商談実現アップを目指しませんか？



オンラインツールの活用で トータルなプロモーションを実現

リアルな展示会は、来場者と対面でコミュニケーションができ、新たな見込み客と出会う貴重な機会です。時間と費用をかけて出展するのであれば、リード獲得のチャンス最大化したいものです。

その有効な方法がオンラインプロモーションとの融合です。集客や商談、顧客情報の収集、継続的な情報発信などにオンラインツールを活用し、トータルなプロモーションを実現できれば、リード獲得と費用対効果のアップが見込めます。



来場者のニーズに合った情報を的確に提案し 商談の満足度をアップ

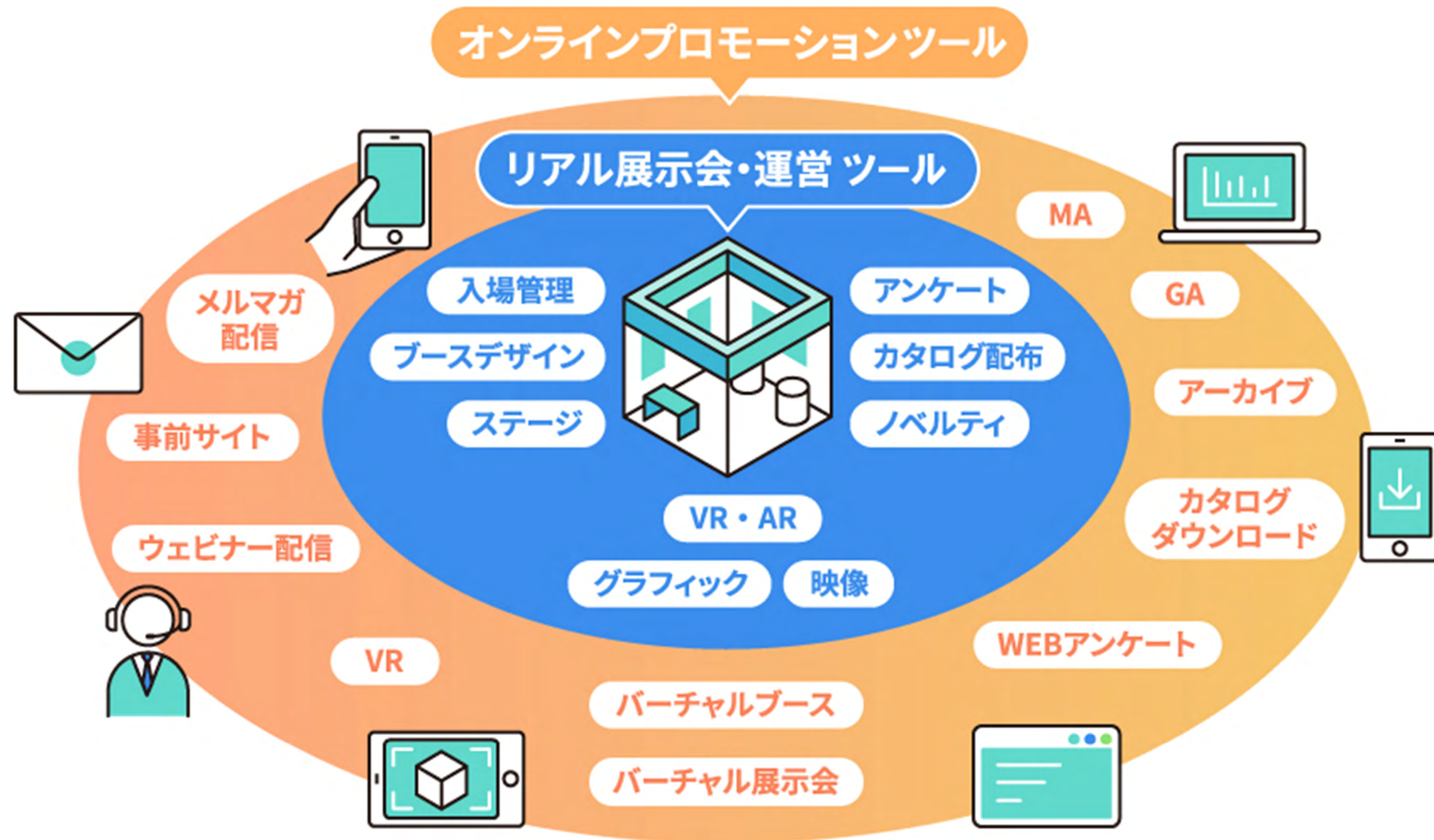
オンラインツールの活用でリアル展示会のプロモーション効果を最大化することができます。

オンラインで会場とつなげば、遠隔地にある社内のリソースをフル活用できます。展示できない製品をショールームから紹介できるのはもちろん、商談の場面では来場者が求める専門知識を持ったスペシャリストとつなぎ、より具体的な提案も行えます。

ニーズに合った情報を的確に提供することで商談の満足度をアップし、より精度の高いリード獲得ができるのです。

フジヤの“いちおし”サービス

リアルとオンラインの融合で実現するイベントプロモーションの新スタイル
「オンライン融合型リアル展示会」





告知から開催、会期後フォローまで
一気通貫のソリューションで
出展効果を最大化

フジヤではリアル展示会とオンラインプロモーションを融合する新たな販売促進スタイル「オンライン融合型リアル展示会」を提供しています。

開催前にはオンラインツールを活用して、来場者へのアンケートや予約を実施。事前情報により来場者のニーズに応じた準備が可能です。希望する製品情報に詳しい社員の手配や遠隔地からのリモート対応によってより精度の高い商談を実現します。

また、特設サイトのアンケートやログの解析により、今後の営業戦略立案に活かせる情報を蓄積し、継続的なプロモーション施策を提案します。オンライン融合型リアル展示会は告知から開催、会期後のフォローまで一気通貫のソリューションで展示会出展の効果を最大化します。



展示会とオンラインプロモーションで
効果的なサイクルを構築し、
リード獲得を積極化

リード獲得は事業推進やマーケティングにおいて最大のテーマです。現在、さまざまな市場でWebとメールによるリード獲得とリード育成は行われていますが、リード獲得率の低さが大きな課題となっています。

フジヤのオンライン融合型リアル展示会は、リアル展示会での来場者のニーズに合わせた対面型営業と展示会前後のオンラインを活用した非接触型営業活動のプロモーション手法を融合。展示会ごとに取り組み方法の検証を重ねてリード獲得、リード育成、成約の最大化を図ります。



リアル展示会と“360° 実写”VRブース
を一体でデザインし
より効果的に情報発信を継続




オンライン融合型リアル展示会は展示会ブースのデジタルコンテンツ化を提案します。

リアル会場では、設計段階からオンラインプロモーションで使用可能なデジタルコンテンツ化を視野に入れ、最適なパネル製作やサイン計画などを含めたディスプレイとブースをデザインし、リアルとオンラインでコンテンツの共有化を図ります。

これにより、360°撮影によってバーチャルブースを制作し、オンラインでの継続的な情報発信も可能となり、製品情報や動画を豊富に発信できるので、魅力的に訴求できるとともに、展示会ブースの2次利用で費用対効果もアップします。



POINT

- 
リアル&オンラインの連動でより多くのリード獲得を支援します！
- 
リモート活用で商談や製品展示の新たなスタイルを提案します！
- 
展示会ブースをオンライン上の“360° 実写”VRブースへ再構築します！

導入から実施の流れ



ヒアリング

現状の課題についてヒアリングを行います



プランのご提案と決定

プランとお見積りをご提示。要望を反映し、内容を決めます



事前プロモーション

オンラインツールを活用し、事前集客と商談準備を行います



会場設営と運営

展示会ブースの制作し、会期中の会場運営をサポートします



検証と事後施策

来場者情報を商談での営業支援と次の展示会に活用します

導入事例

大阪MICE安全対策推進EXPO2021
フジヤブース



【課題】 安心安全に展示会ブースを運営しつつ、より効果的に来場者へサービスをアピールしたい。

【解決】 オンラインによるカタログ提供、リモート会場と結んだトークセッションの実施とLIVE配信などリアルとバーチャルの融合で対応した。

【成果】 従来の展示会よりも多くのお客様へのアピールが実現。商談の機会も多数獲得した。

リアルの可能性を最大化するメニュー

■ ブースデザイン、パネルデザイン

VR撮影や特設サイト、WEBコンテンツ化を見据えたブースデザイン、展示構成。

- ・ デジタル化しやすいブースデザイン
- ・ 文字級数などパネルデザイン
- ・ デジタル化したときに最適なサイン計画



■ 集客連動、運営

オンラインを活用し、事前集客や顧客情報の取得を効率化。

- ・ WEB登録者への現地会場でのノベルティ配布
- ・ WEB予約により現地でのスムーズ商談
- ・ WEBカタログ
- ・ 来場者/閲覧の分析、アンケート収集



■ オンライン連携コンテンツ

リアル会場とWEBをつなぎ、場所や時間にとらわれない双方向コンテンツを展開。

- ・ リモート出演トークセッション
- ・ アーカイブサイト連動した疑似体験/遠隔地中継、
- ・ LIVE配信、オンライン商談/ウェビナー



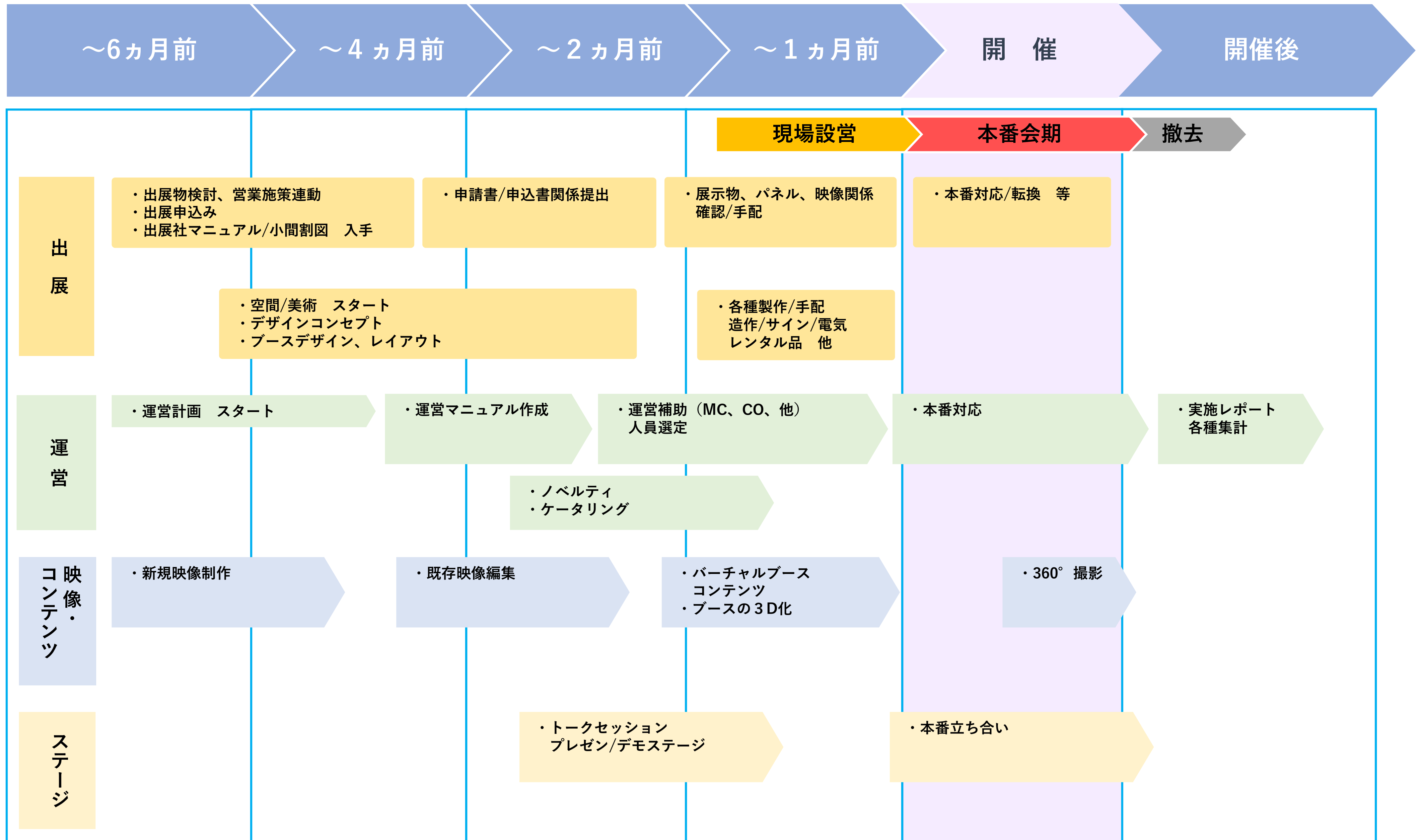
■ 特設サイト、アーカイブ化

広報範囲を広げ、リアル会場へ来場出来ない顧客へのアプローチが可能。

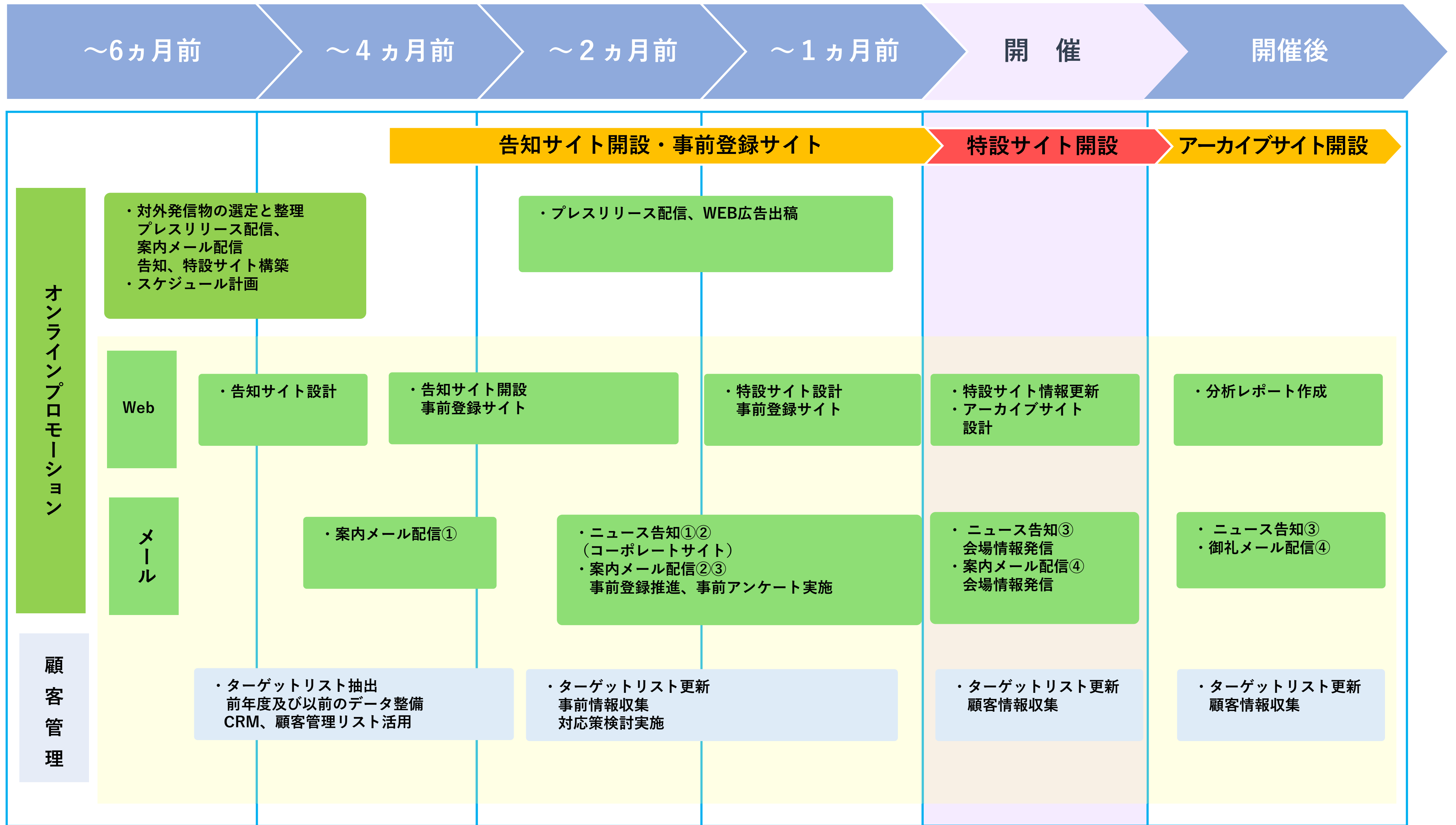
- ・ 展示コンテンツの有効活用
- ・ 360°撮影、アーカイブ映像
- ・ 遠方の顧客、来場出来ない方へのフォロー
- ・ 展示会後の営業ツールとして



具体的スケジュールイメージ 01



具体的スケジュールイメージ 02



会社概要

社名 : 株式会社フジヤ (Fujiya Co.,Ltd.)
代表者 : 代表取締役社長 永田 智之
創業 : 1928(昭和3)年 3月
資本金 : 9,500万円
社員数 : 343人 (2021年5月現在)
営業拠点 : 全国16ヶ所
URL : <https://www.fujiya-net.co.jp/>



お問い合わせ

本資料に関するお問合せはこちらまで

ご相談窓口

E-mail : jigyotokatu@fujiya-net.co.jp