

ロン
プロ
ンシ
ワモ

展示会ノウハウでセミナー 体感プランを説く

展示会出展のサービスをワンストップで提供するワンプロモーション(株)(相模原市南区東林間8-17-30、櫛間一緒社長)が12月15日、初めての出展を検討する企業に向けノウハウを伝えるセミナーを市立産業会館(中央区中央3-12-1)で行った。

したものが多かったが、近年は新規顧客の開拓や新製品のPRなどにシフトしてきている」として、「実を求めたプランを目標すべき」と強調。

準備期間や会期中について、①出展後から逆算して目標を定める②出展物を絞り絶対的な主役を決める③ニュース性(話題性)を持たせるなど具体的なアドバイスが続き、参加企業はメモを取りな

から耳を傾けていた。今年9月に初出展を予定しているという(株)K G

K(中央区南橋本)の高山泰信さんはセミナーを終え、「出展のための準備



「展示会が新規顧客開拓に有効」と説く櫛間社長

や進め方、考え方を詳しく知ることができた。これから準備が大変と分かった」と話していた。展示会は現在、全国で

年間400回以上開かれている。先月はエコプロダクツ(東京)に18万人、マイクロウェーブ展(横浜)に過去最大の人

が訪れるなど来場する側の期待も高まっており、新規顧客開拓や新製品のPRに有効な手段として認知されている。