



展示会を成功させたいなら 「接客戦略」を作るべし！

チラシ・パネル・キャッチコピー…手間もお金もかけてモノを準備したのに
展示会で役に立ってない！余った！無駄になった！なんて経験ありませんか？

確かに、展示会を成功させるために「モノ」は必要です。
しかし、もう1つ準備すべきことがあります。
それは「ヒト」。つまり、接客に対する準備のことです。

これを

多くの
その場
展示会

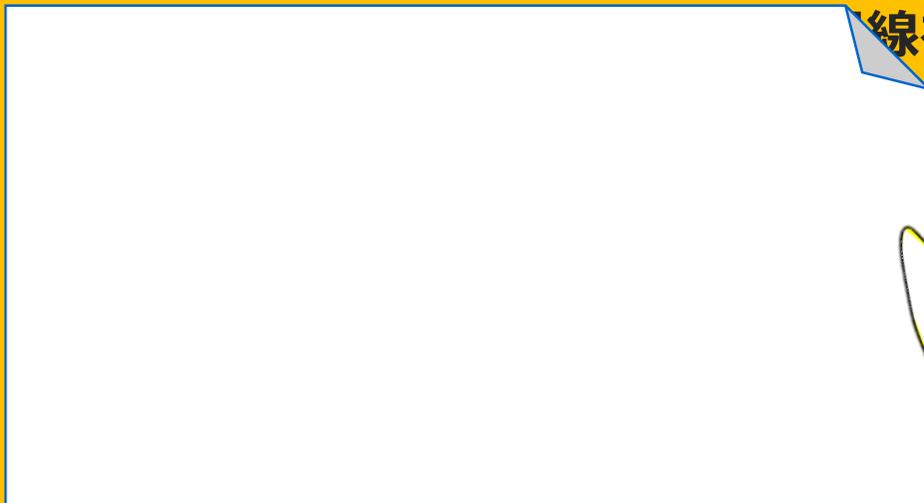


ここから先は
会員様だけの特別公開♪
この機会にぜひ！
ご入会は[コチラ](#)から
(既に会員企業の方は次のページへ)



「ん！？何これ！？」 と思わせる陳列をするべし！

商品をどのように並べたら良いのか…陳列に悩む出展者も多いことでしょう。
そんな時は「ん！？何これ！？」と思わせられるかをポイントに考えるのです！



線を動かしています。
と感じる仕掛けを用意しましょう。



ここから先は
会員様だけの特別公開♪
この機会にぜひ！
ご入会は[コチラ](#)から
(既に会員企業の方は次のページへ)



じ〜と見ると逃げられる★ 見てないフリで近づくとベし！

チラシを配りたい！声をかけたい！よし行くぞ！と一歩を踏み出すも
目が合った途端に逃げられた！断られた！…ショックを受けますよね。

あなたは何も悪いことをしていません。
ただ、来場者は会場内で沢山の不要な営業を受けているため、
「目が合うとまた営業される…」と警戒しながら近づいているのです。

来場者に警戒
見てないフリ



ここから先は
会員様だけの特別公開♪
この機会にぜひ！
ご入会は[コチラ](#)から
(既に会員企業の方は次のページへ)



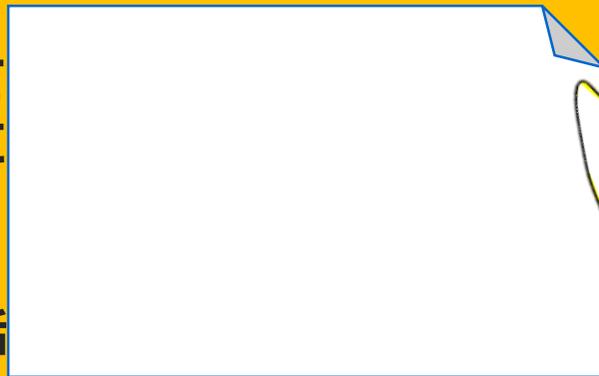
会話の比率は【5対5】 相手と同じを意識すべし！

詳しく説明したのに名刺交換は断られた★後日フォローしても反応が無い★
そうになってしまうのは、接客中の会話が原因かも！？

商品名やスペック・実績など…伝えたい情報は山ほどありますよね。
その情報、全て伝えようと夢中になって話していませんか？

相手によって
この来場者に

相手と自分。
スピードや話



ここから先は
会員様だけの特別公開♪
この機会にぜひ！
ご入会は[コチラ](#)から
(既に会員企業の方は次のページへ)



「一緒に実現できたなら…」 明るい未来像も語るべし！

来場者は、課題を解決してくれる商品を探しに来ています。
だからスペックや価格を聞いてきますよね。

それに答えるだけの接客では、周りのブースと同じ。
来場者の心を掴むほどのインパクトは残せません。

では、どうすれば良いのでしょうか？

ポイントは
課題が解決
共に歩むビ



ここから先は
会員様だけの特別公開♪
この機会にぜひ！
ご入会は[コチラ](#)から
(既に会員企業の方は次のページへ)