

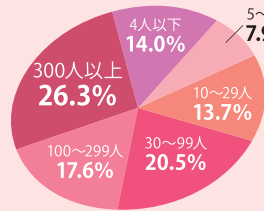
出展のメリット

1

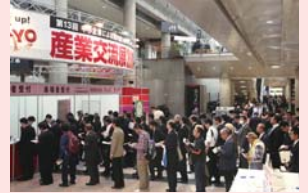
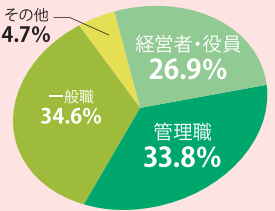
幅広い業種から決定権者が来場 大企業からも多数の来場者

今年で第14回を数える産業交流展は、首都圏の中小企業が最新技術・サービスを披露する場として定着し、毎回多くの来場者を集めています。前回(2010年)は、メーカー、商社、小売、サービス、官公庁など幅広い業種から、53,585人の方が来場しました。大企業からの来場者も全体の約26%に上ります。また、経営者や役員、管理職といった購買・導入権限を持つ役職者の来場が約60%を占めます。前回出展者の皆様からも、普段なかなかコンタクトできない大企業と商談ができたという声や、異業種の来場者との交流の中で新しい発見があったというご意見をいただいています。貴社のビジネスを拡大・発展させる場として、ぜひ産業交流展をご利用ください。

● 来場者従業員数



● 来場者役職



2

多様なマッチング支援の取り組み 商談機会に満ちた展示会を実現

産業交流展では毎回、出展者と来場者の商談を促進する取り組みを多数行っています。公式Webサイトでは、「出展者検索」で来場者の要望と課題に応える出展者を瞬時に導くだけでなく、「求める製品・技術問い合わせコーナー」を通じて来場者自ら求める製品・技術を持つ出展者を問い合わせることもできます。会期中には、会場内のサブステージで出展者が来場者に自らの製品・技術をアピールする「出展者プレゼンテーション」を実施します。前回(2010年)は合計36セッションが行われ、いずれの回も多くの来場者の関心を集めました。さらに、全出展者が製品・技術を1分間ずつPRする「1分間プレゼン映像」を会場内の各所で放映。産業交流展には随所に「出展者と来場者の出会い」があふれています。



3

充実した出展サポート 初出展でも安心

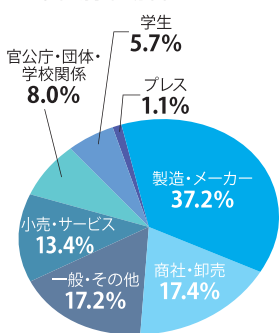
産業交流展は、展示会出展経験のない企業や、これまで展示会に出展しても期待するような成果を上げられなかった企業にこそ出展していただきたい展示会です。出展者の悩みのタネを解決するセミナーを開講し、全ての出展者が成果を上げられる展示会を目指します。出展者説明会開催時(9月5日)に行う「スキルアップセミナー」(参加無料)では、来場者の誘導に効果的なブースの装飾やレイアウト方法をわかりやすく実演を交えて解説します。さらに、会期直前に実施する「アドバンスセミナー」(希望者のみ参加、無料)では、集客に結びつくWebサイトの制作術や会期終了後のフォローアップ営業についてレクチャーします。本セミナーを受講したことにより、会期中・会期後の商談につながったなど、毎年ご好評をいただいております。



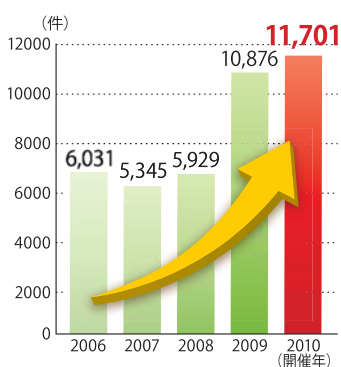
前回実績

2010年11月10日(水)~12日(金) 出展規模/857社・団体858小間 来場者数:53,585人

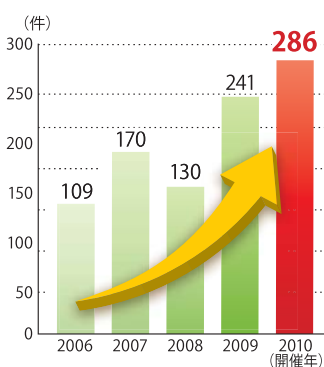
● 業種別来場者



● 会期中および会期後の商談件数の推移



● 取引成立件数の推移



出展者の声

- 通常では会うことのできない大手担当者様と商談することが出来た。
- 具体的な案件の打ち合わせが出来た企業様と複数知り合えた。
- 様々な業種・職種の方々が集まり、大きなビジネスチャンス・商談の場が出来た。
- 写真・文章だけでは分かりづらい部分を体験してもらいながら説明できた。
- 大きな展示会に継続して出展している実績をHP上でアピールできる。
- 中小企業にとって大変有益な機会であるため、今後は是非とも続けていただきたい。
- 「求める製品・技術問い合わせコーナー」はとても良いと思う。異業種の中に新しい発見も見出せる。
- 来訪者が多く、成果を実感している。また出展者同士のコミュニケーション効果も期待できる。
- 今回で3回目の出展だったが、今までで一番引き合いが多かった。今後も出展予定。

