

売上につながる！

商談会の戦略的準備術

こんなお悩みありませんか？

- どの商談会に出ればいいのかわからない…
- 商品の魅力がうまく伝えられない…
- 商談会に出ても成果につながらない…



STEP

1



稲垣 滋則
中小企業診断士

商談会の選定

自社に合った商談会、選んでいますか？

1. 最適な商談会を提案
2. ターゲット別に選定
3. 魅力伝わる場を選ぶ

SUPPORT

目的やターゲットに合致した商談会の選定をサポートします。業界、参加企業の規模、来場者層を分析し、自社の商品やサービスの訴求効果を最大化できる商談会を選びましょう。

SUPPORT

多くの出展者が並び中、バイヤーや来場者に興味を持ってもらうためには、わかりやすい商談会シートの作成が必要となります。オリジナリティ溢れる商品価値、伝える相手、伝え方を明確にすることで、バイヤーや来場者の注意と興味を引き付けます。

商品価値の明確化

バイヤーの心に刺さる「伝え方」、できていますか？

1. 魅力伝わる資料作成
2. 伝える軸を明確化
3. 差別化ポイント整理



早水 由樹
マーケティングアドバイザー

STEP

2

STEP

3



桶川 高明
二級建築士

ブースレイアウトと商談テクニック

ブースで“立ち止まらせる工夫”、していますか？

1. 魅せるブース設計支援
2. 販促ツール活用提案
3. 心をつかむ商談術

SUPPORT

ブースは、商品価値と一体となったレイアウトにすることで訴えかけたいメッセージが強調されます。価値への理解を促すパネルやPOPといった説明ツール、来場者の心をつかむ商談テクニック、記憶に残る体験価値を提供するためのサポートをします。

SUPPORT

商談会で得られた来場者情報は宝の山。商談会の記憶が残っている間にフォローすることで、成約に至る確率が格段に高まります。商談会後のフォローの進め方をサポートします。

商談会後のフォロー活動

「商談会で終わり」になっていませんか？

1. 情報活用のフォロー提案
2. 即時アプローチ支援
3. 成約までの道筋設計



松嶋 僚一
中小企業診断士

STEP

4

よろず支援拠点チーム支援メニューとは？

よろず支援拠点のコーディネーターが、課題のテーマ別にチームを組み、継続して支援をさせていただく課題解決型のチーム支援です。※支援内容により、他のコーディネーターが対応する場合があります。適切なご支援となるよう、担当するコーディネーターは、当拠点にて選定させていただきます。

富山県よろず支援拠点「チーム支援メニュー」申込み

問合せ 076-444-5605 (平日) 8:30~17:15

〒930-0866 富山市高田527番地 情報ビル1F

公益財団法人 富山県新世紀産業機構 内

