

5) 総括

来場者の傾向・見本市全般の感想等

ビックサイトが改装中ということもあり、お客様がバラけているように感じました。
また、貿易のネーム(緑の名札)が少ないように感じました。
それでも、【小ロットから製造できる】という弊社の強みに関心をいただきました。
小さいロット・短納期で納品できるような物作りが求められていると思います。
記念品等の制作も要望があり、新規開拓のためにフォローが大切です。

出展の成果 ※販路開拓委員会から出展することで得られた成果も記載

販路開拓委員会からの出展 でのおおきな成果としては特に無いです。
他県、他地方は商工会議所単位をも大きく出展してみえます。
目立つように工夫していけばより集客につながるとおもいます。

今後の課題と活動方針

課題はいつもと変わらず、いかに売りたいこと・売りたい商品を
ポイントをしぼりわかりやすく見せるか。ということになるかと思います。
お客様が数秒立ち止まっていただくにはどうしたらいいのか。
を考えてブースをつくっていきます。

6)当日のブースの様子、新商品や主力商品

