

# 販路拡大、売上アップをめざして ～東京インターナショナルギフト・ショーへ出展して～

会員事業所の4社は、草津商工会議所による展示会出展支援プログラムに参加し、半年間かけて、自社商品の顧客提供価値の再分析、展示会当日の効果的な訴求方法、接客プランに基づくアプローチ法等を学び、令和2年2月5日～2月7日に東京インターナショナル・ギフト・ショーに出展。全国のバイヤーさんにアピールされました!!

会期終了後の2月20日に、プログラムを通じた事前準備の重要性、出展の目的、現在の状況、成果等について意見交換会を実施しました。

## ①東京インターナショナルギフトショー出展について

**Q. 出展していかがでしたか。**

(西田) びわこパールを知ってもらいたく2年連続で出展しました。認知度は上がったと思います。



(窪田(株)メディカルフロント社員) 合同ブラスで滋賀県草津市から出展していることが認知してもらえ、滋賀出身のバイヤーさんと話が弾みました。また、関西弁は記憶に残してもらいやすいようです。

(中村) 他のブラスの出展者と知り合いになり、今後の仕入や販売ルートが広がりました。

(北村) 展示会当日の、バイヤーとの個別商談において、ブラスへと足を運んでもらうよう誘えればなお良かったと思います。



**Q. 出展後の反応はいかがですか。**

(西田) マーケティングができ、自社の弱み、次への目標がはっきり見えました。本当に勉強になりました。

(窪田) 展示会当日からバイヤーの反応によるリンク分けをしていたので、すぐにお礼のメールを送りました。商談をすすめているところです。

## ②展示会出展支援プログラムについて

**Q. プログラムを受講していかがでしたか。**

(北村) バイヤーさんに持ち帰り、保管してもらいやすい三つ折のパンフレットのアイデアをもらえたことがよかったです。今後の営業にも応用ができると思います。



(中村) コンサルティングの藤富先生と定期的に出会うことで、モチベーションが上がりました。

(窪田) 宿題として次回までに準備するものを提示してもらえたので、安心して展示会当日を迎えることができました。

**Q. 今年度挑戦したい方に一言。**

(全員) 自社の単独出展ではできないスケールで、思いきった挑戦ができます。自分に足りないものに気づくことができ、客観的な意見がもらえることも大きな展示会に出展するからこそ。百聞は一見に如かず! 迷っているみなさん、是非チャレンジしてみてください。



### 中村豊店 中村明雄

本物の畳がもつ温もりとそこから生まれる日本文化大切に伝えていくことを第一に考える。畳の持つ可能性を「Za Tatamiシリーズ」として様々な形で表現し、日本から世界に発信していく。

### パレスチナ・アマル 北村記世実

NGOのプログラム参加でパレスチナに渡航。ホスピタリティに厚い現地の人々に魅了され、起業。パレスチナ刺繍の伝統文化を広く伝え、新たな雇用を生み出し、女性たちの就労、生活支援にも繋げている。

### (株)びわこパール 西田裕胡

滋賀県の地場産品である、琵琶湖産真珠を復活させようと活動するジュエリーデザイナー。現在10万を超えるイケチョウ貝を繁殖している漁場と、びわ湖の環境を守り、滋賀県を世界全国に広めるべく活躍中。

### (株)メディカルフロント 山本敏幸

社長の長年の粘着テープ技術に関わった経験を活かして、傷跡の上から貼れ、さらにメイクもできるテープ製品を開発。粘着剤フィルム製造の技術で、常にお客さまの役に立つ製品を作り出している。



草津商工会議所は今年度も展示会出展支援プログラムを実施いたします。新規販路開拓、更なる売上拡大をめざすみなさま。展示会に出展してみませんか?