

イサム塗料(株)

●新しい販路開拓にベストな舞台

弊社は今まで車輛・建築関係の展示会には出展した経験がありますが、今回、新しい販路開拓のために今まで取り組んでこなかった分野の本事業に参加させていただきました。

結果、今までお取引のなかった企業・工場からのお問合せを多数いただき、その効果に驚いています。特に支援プログラムにおいてキャッチコピーの重要性を学び、「ウレタン塗装」というキーワードを組み込んだところ、それに反応して話が進んだケースもあり、大変勉強になりました。今後はこのチャンスを逃さず、成約に向けて気を引き締めていきます。



左から松本 幸二氏、植田 直樹氏

(株)エナシステム

「技術」を顧客へ伝える最高の場

弊社の技術の結晶である「エナマシン」の現物を展示、技術説明を行うことで、大手企業や官公庁から説明を求められることが多く、出展して本当に良かったと思っています。技術を言葉で説明するのは大変時間がかかるものですが、今回のように現物を展示し、更に不特定多数の方に一度に説明できたのは非常に効果的でした。その際、ブース自体が目立つ形で設営されていたのが大きかったと思います。遠くからでも目につきましたね。



代表取締役 日下部 清成氏

今後は、いただいたお客様のお声にこたえるべく、しっかりと製品作りに邁進し、必ず新しい販路に結び付けていきたいですね。

見つけた！新しい顧客 支援プログラムで販路拡大

第21回 機械要素技術展 出展4社成果インタビュー

※機械要素技術展とは…日本最大の機械要素・加工技術が一堂に展示される、商談のための展示会

岡安ゴム(株)

●商談へ繋がる効果的な支援策

会議所の方からとても丁寧な支援を受け、特に個別指導等による第三者からの視点でのアドバイスを受けられたことは、大変参考になりました。出展成果としてはすでに試作用サンプルを送って今後の動きにつながっている企業もあり、成約までつながっていきたいです。

我々の案件は成約までに1~2年かかるものも少なくないのですが、商談のきっかけはどれだけあっても足りないもの。今回の展示会で得たノウハウを、今後のさまざまな営業活動に役立てていきたいと考えています。出展で得られる具体的な商談も成果ですが、支援プログラムを通じて得た知識も大きな収穫となりました。



営業部 神野 康平氏

(有)山脇バネ製作所

●社の士気向上と売上向上を両立

全社一丸となって今回の展示会に取り組めたと思っており、忙しかったですがとても充実した事業でした。支援策の中で学んだことをベースに、社員ひとりひとりが展示会出展用の技術PR製品を作成し、当日、来場者の方にお渡しするパンフレットや展示パネルも全て新作しました。大変でしたが社員のモチベーション向上にもつながったのではないかと思います。成果としても、まだ出展直後ですがすでにくっつかの取引につながっており、手ごたえを感じています。機会があれば今後もこのような事業には是非取り組んでいきたいですね。



左から 河西 稔氏、山脇 寿氏

POINT

展示会出展は販路開拓の大チャンス！草津商工会議所では、展示会出展にあたってセミナーや個別相談会など様々な支援を行っております。次の展示会の情報について、商工ニュース等で案内をさせていただきますので、是非とも参加をご検討ください！ご興味をお持ちの方は業務指導課まで！