

**展示会運用マニュアル**

# 

# 

# 

# 

# 

# 

# **〇〇展示会　運用マニュアル**

[**〇〇展示会　運用マニュアル**](#_5oj8iaq2on9z) **1**

[■イベント概要](#_92kxaotqy804) 2

[■シフト表（敬称略）](#_qfyoucgfj1br) 3

[■今回のイメージ](#_7s2o3i6wqt4k) 4

[■当日使用する資料](#_9polq4l5ix1i) 5

[＜パンフレット＞](#_rgs89l55vnyh) 5

[＜チラシ＞](#_1tc4sbvszg4z) 7

[＜手持ちパネル（A2）＞◯枚](#_p1dbzt1dln4p) 9

[＜アンケートシート＞](#_oupyaoc4tbio) 9

[■展示会当日のオペレーション](#_d8bxge850zyu) 10

[・配布セット内容（キャッチチームが配布するセットについて）](#_5h0r6tmh3mwo) 10

[・リードの温度感について（キャッチ・商談チーム共通）](#_kiqppd6nhauv) 10

[■その他オペレーション](#_ysw8wcou60gl) 10

[■持ち物](#_3m0ye1i5l41h) 11

[■服装](#_v93m23szflvl) 11

[■待ち合わせ場所](#_9m0cs49mq74x) 11

[■緊急連絡先](#_ub383yvpkvn0) 11

[■休憩について](#_o31jx4yq2rir) 11

### 

### ■イベント概要

**URL：**

**日時：**

**会場：**

**ブース場所：**

**展示会場マップ貼付**

**来場者数 :** 〇〇人

**出展社数 :** 約〇〇社

**目標数値：**

リード獲得数 ：◯件　/　商談(デモ)数 ：◯件　 /　日程調整含むアポ数 ：◯件

アポ確定数 ：◯件　/　SQL数： ◯件　/　受注数 **：**◯件

### ■シフト表（敬称略）

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **名前**  **（敬称略）** | **1日目**  **◯/◯（◯）** | **2日目**  **◯/◯（◯）** | **3日目**  **◯/◯（◯）** | **休憩時間** |
| **キャッチ**  **◯名** |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **商談**  **◯名** |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **セミナー・**  **サポート**  **◯名** |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **その他** |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

### ■今回のイメージ

**＜ブース＞**

**ブースイメージ画像**

＜ブースの特徴＞

・

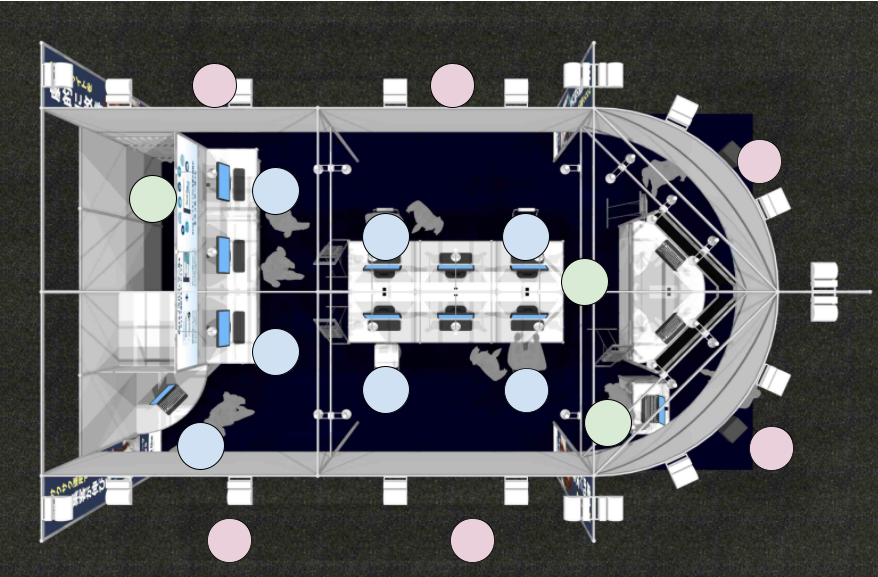
・

・

・

**＜スタッフ配置箇所＞**

**（ferret One例）**

****

**赤：キャッチチーム　青：商談チーム　緑：イベントチーム**

### ■当日使用する資料

#### ＜パンフレット＞

**表面**

**パンフレット画像（表）**

**裏面**

**パンフレット画像（裏）**

#### ＜チラシ＞

**チラシ画像**

========================

**【チラシ掲載企業】**

・〇〇業界 ：〇〇社（企業名）

・〇〇業界 ：〇〇社（企業名）

・〇〇業界 ：〇〇社（企業名）

・〇〇業界 ：〇〇社（企業名）

・〇〇業界 ：〇〇社（企業名）

**※キャッチ・商談担当は上記事例記事について事前に確認お願いします！**

========================

**※**「チラシ」をラックに入れ、見ていただきやすいよう設置

（ferret One例）



#### ＜手持ちパネル（A2）＞◯枚

**イメージ画像**

#### ＜アンケートシート＞

（ferret Oneのアンケート内容例）

ブースの興味を持ったきっかけ調査のため、商談した方へのアンケート

　・ご来場企業様名

　・ご担当社様名

　・興味をもっていただいた点

　　∟ferret One

　　∟BtoB / BtoBマーケ

　　∟簡単ツール

　　∟成功ノウハウ

　　∟誰でも成果が出せる

　　∟1,000社導入

　　∟導入事例

　　∟Web集客

　　∟その他

### 

### 

### ■展示会当日のオペレーション

#### ・配布セット内容（キャッチチームが配布するセットについて）

　・

　・

　・

#### ・リードの温度感について（キャッチ・商談チーム共通）

（温度感の例）

リードは「アポ・A・B・C」で判断。

ブースで商談チームが対応した案件は必ず、名刺に分かりやすいよう記載する。

**アポ**：商談の日程確定

**A**：商談の日程調整中

**B**：BANT情報(※1)がターゲット顧客且つ、3ヶ月以内に次のアクション内容が聞けている。

**C**：ニーズなし。次のアクションが読めない。

・担当者は、いただいた名刺を**「名刺ケース」**に入れていく。

**＜名刺ケース＞**

**イメージ画像**

### ■その他オペレーション

**ミニセミナーの開催**

タイトル：

時間：

講師：

目的：

### ■持ち物

### ■服装

### ■待ち合わせ場所

### ■緊急連絡先

### ■休憩について