

具体例で解説！ 展示会で成果をあげるための アプローチ術・フォロー術

展示会専門接客トレーナー
(株)シャベリーズ代表取締役
丸山 久美子

1

はじめに（展示会の全体像）

アプローチ編

2

- 事前に準備すること
- 対面接客でのアプローチ術
- オンライン接客でのアプローチ術

フォロー編

3

- フォローで成果を出すには
- スルー率を下げるフォロー術
- 事前に準備すること

はじめに（展示会の全体像）

来場者の購買プロセスに沿った開催形態で、出展効果を最大化

Step 1

興味関心、目的の出展者が見つかる
事前開幕オンライン展示会

10月12日（水）開幕

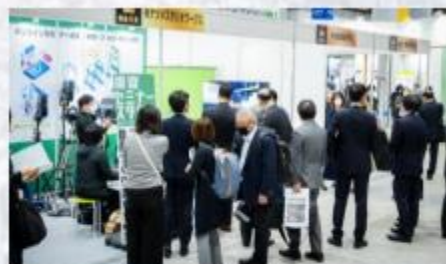


パネルや動画を事前に公開することで、来場動機を醸成。

Step 2

実機やデモ体験で比較検討
リアル展示会

10月19日（水）～21日（金）



実際の展示物を見て、触って、聞いてリアル商談。

Step 3

追加情報の収集や見逃しチェック
VRブース&セミナー

10月24日（月）～11月4日（金）



リアル展示会のブースの様子や展示内容を再度チェック。

はじめに（展示会の全体像）

オンライン限定出展

Step 1

興味関心、目的の出展者が見つかる
事前開幕オンライン展示会

10月12日（水）開幕

Step 2

実機やデモ体験で比較検討
リアル展示会

10月19日（水）～21日（金）

Step 3

追加情報の収集や見逃しチェック
VRブース&セミナー

10月24日（月）～11月4日（金）

10月12日(水)～11月4日(金)

はじめに（展示会の全体像）

ハイブリッド出展

Step 1

興味関心、目的の出展者が見つかる
事前開幕オンライン展示会

10月12日（水）開幕

Step 2

実機やデモ体験で比較検討
リアル展示会

10月19日（水）～21日（金）

Step 3

追加情報の収集や見逃しチェック
VRブース&セミナー

10月24日（月）～11月4日（金）

10月12日(水)～11月4日(金)

1

はじめに（展示会の全体像）

アプローチ編

2

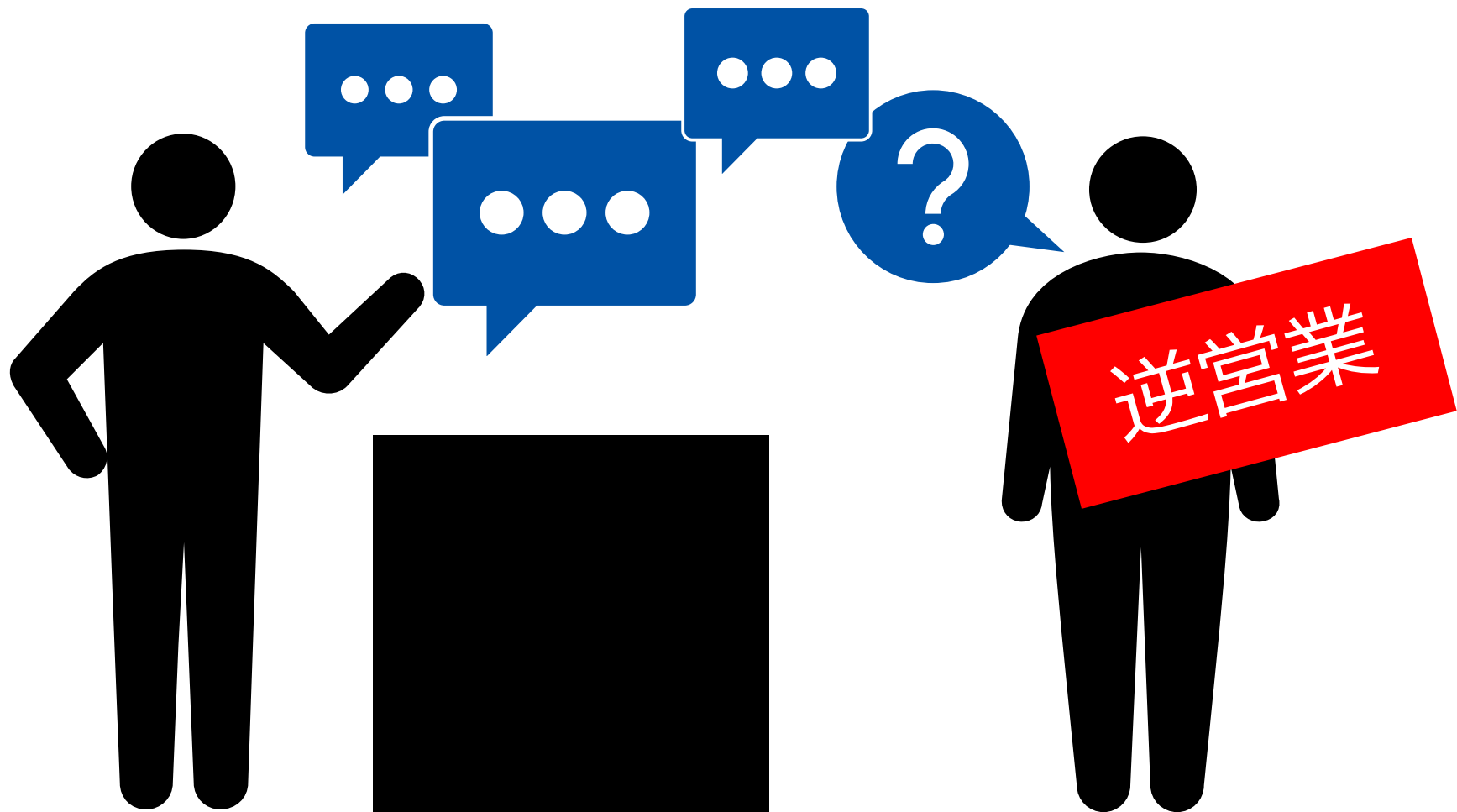
- 事前に準備すること
- 対面接客でのアプローチ術
- オンライン接客でのアプローチ術

フォロー編

3

- フォローで成果を出すには
- スルー率を下げるフォロー術
- 事前に準備すること

例：アプローチ失敗あるある



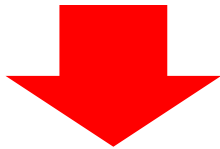
~~アプローチ前に
やるべきこと~~



アプローチ前にやるべきこと

フィルタリング

この来場者は
見込み客になりそうな人？



**見込み度を判断するには
準備が必要！**



フィルタリングの準備例 ①

マッチングを助け、ビジネスを加速する。

産業交流展2022

TOKYO INTERNATIONAL INDUSTRY EXHIBITION

10.12※11.4● 公式オンライン会場 | 10.19●10.21● 東京ビッグサイト南展示棟



見込みの度合いが高そうな業種を バッチカテゴリーでチェックする

展示会入場証

バイヤー (商社・卸売)

Buyer / Trading / Wholesale Industry

展示会入場証

製造業

Manufacturing

展示会入場証

情報・通信業

Information / Communications

展示会入場証

小売業

Retailing

展示会入場証

金融・証券・保険

Finance / Broker-dealer / Insurance

展示会入場証

建設・不動産業

Construction / Real Estate

展示会入場証

サービス業

Service

展示会入場証

官公庁・大学・ 研究機関・支援機関

Government / University /
Research Institute / Support Organization

展示会入場証

プレス

Press

展示会入場証

学 生

Student

展示会入場証

その他

Other

フィルタリングの準備例 ②

マッチングを助け、ビジネスを加速する。

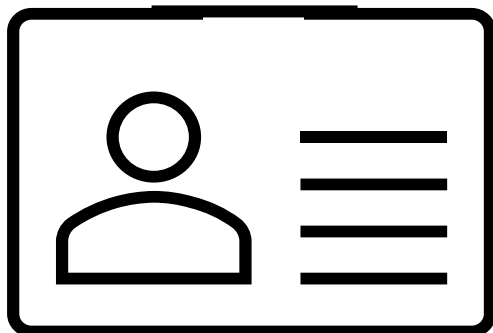
産業交流展2022

TOKYO INTERNATIONAL INDUSTRY EXHIBITION

10.12※11.4※ 公式オンライン会場 | 10.19※10.21※ 東京ビッグサイト南展示棟



「来場者情報読み取りアプリ」を設定する



- 会社名
- 部署名
- 役職名
- etc...

別動画
活用術
紹介

フィルタリングの準備例 ③

マッチングを拡げ、ビジネスを加速する。

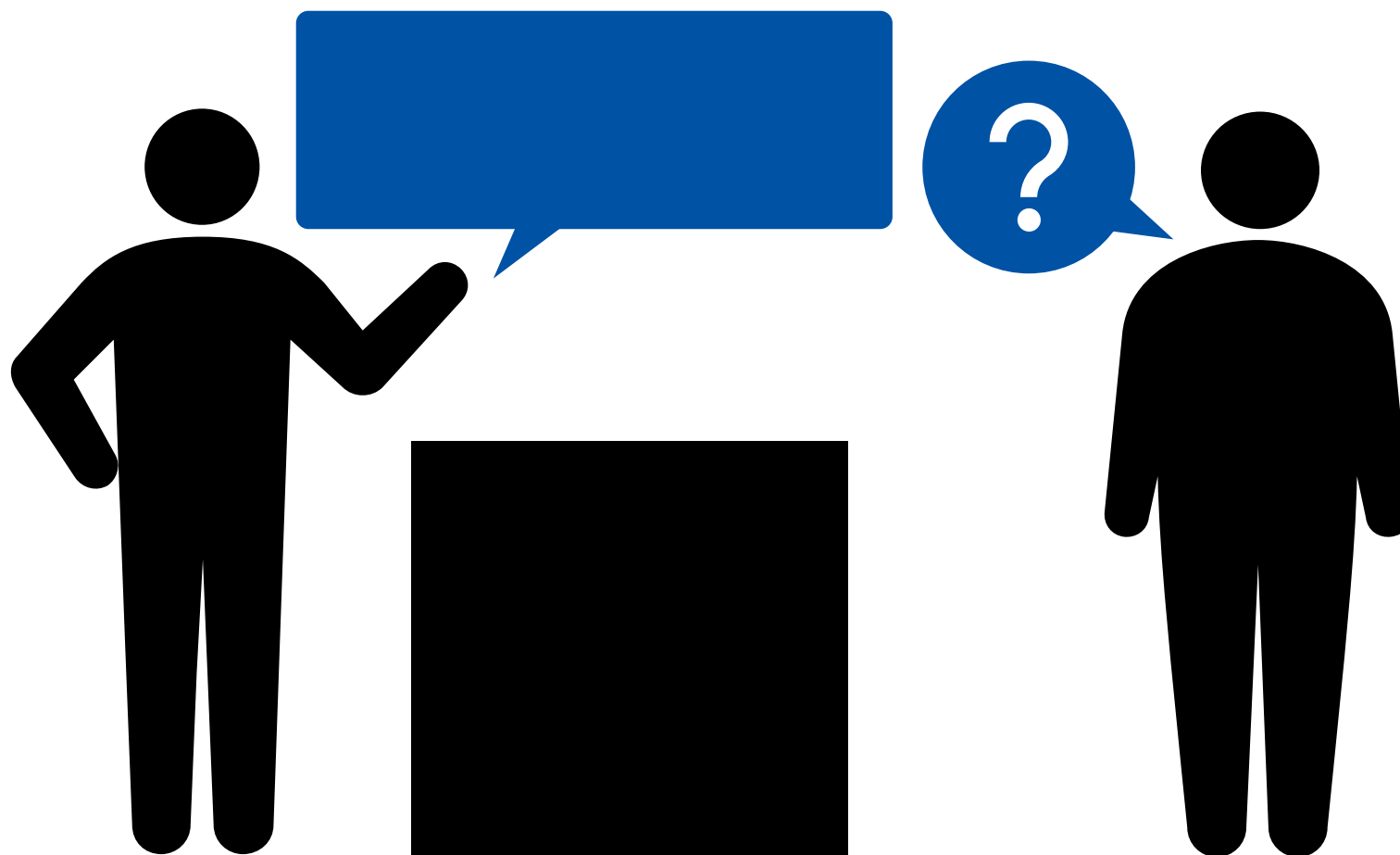
産業交流展2022

TOKYO INTERNATIONAL INDUSTRY EXHIBITION

10.12※11.4※ 公式オンライン会場 | 10.19※10.21※ 東京ビッグサイト南展示棟



接客時のセリフを用意する



事前にフィルタリングの準備を！

マッチングを助け、ビジネスを加速する。

産業交流展2022

TOKYO INTERNATIONAL INDUSTRY EXHIBITION

10.12※11.4● 公式オンライン会場 | 10.19●10.21● 東京ビッグサイト南展示棟



フィルタリング

この来場者は
見込み客になりそうな人？

展示会当日に
体力、時間、情報を
無駄づかいしないためにも
事前に準備しましょう！



1

はじめに（展示会の全体像）

アプローチ編

2

- 事前に準備すること
- 対面接客でのアプローチ術
- オンライン接客でのアプローチ術

フォロー編

3

- フォローで成果を出すには
- スルー率を下げるフォロー術
- 事前に準備すること

対面接客でのアプローチ術



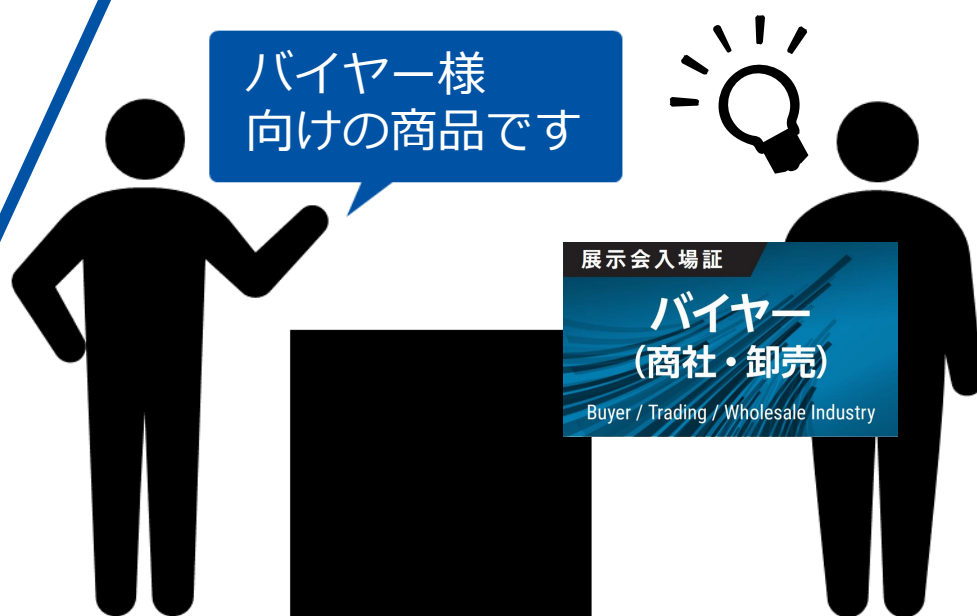
接客 ≠ 説明

接客 = フィルタリング

来場者から質問されたら...



あなたから声をかけるなら...



1

はじめに（展示会の全体像）

アプローチ編

2

- 事前に準備すること
- 対面接客でのアプローチ術
- オンライン接客でのアプローチ術

フォロー編

3

- フォローで成果を出すには
- スルー率を下げるフォロー術
- 事前に準備すること

オンライン接客でのアプローチ術



リアルタイムで訪問者を確認できる

■出展者側の画面 (オンライン展示会)



あなたからアピール
チャットを送れる！

フィルタリングする

業種(バッチカテゴリー)



オンライン接客でのアプローチ術

Step 1

興味関心、目的の出展者が見つかる
事前開幕オンライン展示会

10月12日（水）開幕

Step 2

実機やデモ体験で比較検討
リアル展示会

10月19日（水）～21日（金）

Step 3

追加情報の収集や見逃しチェック
VRブース&セミナー

10月24日（月）～1月4日（金）

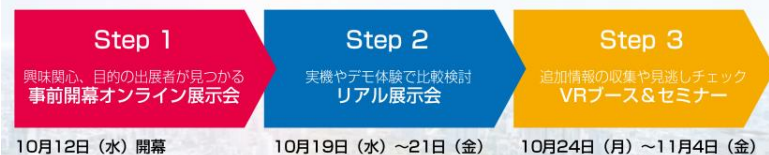
■来場者側の画面（オンライン展示会）

The screenshot shows the homepage of the '産業交流展2022' (Industry Exchange Exhibition 2022). The header includes the event name, dates (October 12-19), and the fact that it is an official online event. Navigation links for 'トップ' (Home), '開催概要/募集要項' (Event Overview/Recruitment), '出展募集資料ダウンロード' (Download Exhibitor Materials), '過去の開催報告' (Past Event Reports), and 'お問い合わせ' (Contact Us) are visible. The main content area features a large banner for '株式会社 産業交流展' (Tokyo International Industry Exhibition) with a video player. A red callout box highlights a chat button in the right-hand sidebar, with a text box containing the message: 'バイヤー様へ専用資料を差し上げています。資料をご希望の方はチャットボタンを押し「はい」と入力してください。' (We are providing dedicated materials to buyers. If you wish to request materials, please click the chat button and enter 'Yes').

■来場者が訪問中の画面（VRブース）

The screenshot shows a virtual reality (VR) booth environment. The user is viewing a virtual booth for '東京都ササエ' (Tokyo Sasa-e). A red callout box highlights a chat button in the bottom-left corner of the interface, with a text box containing the message: 'バイヤー様へ専用資料を差し上げています。資料をご希望の方はチャットボタンを押し「はい」と入力してください。' (We are providing dedicated materials to buyers. If you wish to request materials, please click the chat button and enter 'Yes'). The right side of the screen displays a sidebar with '出展者詳細' (Exhibitor Details) and a list of exhibitors, including '東京都産業労働局高工部創業支援課' (Tokyo Metropolitan Government Agency for Industrial, Labour and Human Resources, Entrepreneurship Support Division) and '東京デザイン産業支援事業' (Tokyo Design Industry Support Project).

オンライン接客でのアプローチ術



1 通目は66文字以内

来場者がパッと一目で読める文字数なので反応しやすい

2 限定感 + 行動促進

バイヤー様へ専用資料を差し上げています。

資料をご希望の方はチャットボタンを押し「はい」と入力してください。

53文字

3 理由 + 行動促進

専用資料をメールでお渡しします。名刺交換ボタンを押してください。

「はい」と来たら…

ご来場ありがとうございます。シャベリーズの丸山と申します。
ご不明な点やご要望がありましたらお気軽にお声がけください。

1

はじめに（展示会の全体像）

アプローチ編

2

- 事前に準備すること
- 対面接客でのアプローチ術
- オンライン接客でのアプローチ術

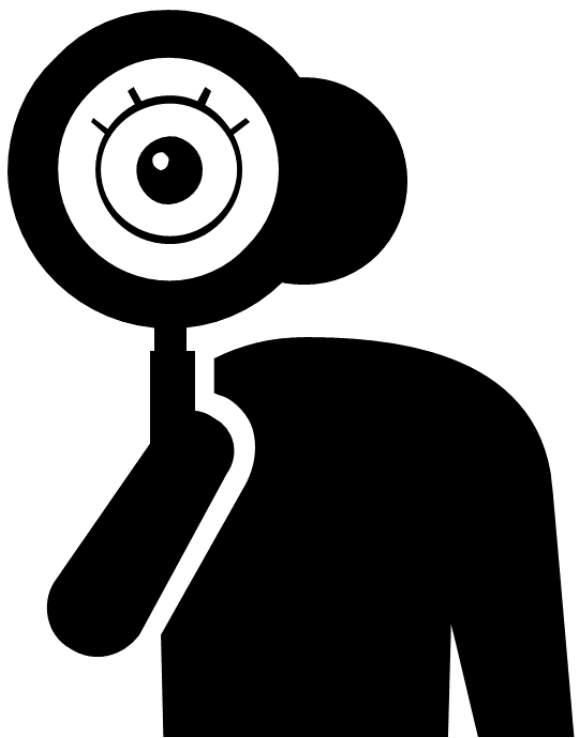
フォロー編

3

- フォローで成果を出すには
- スルー率を下げるフォロー術
- 事前に準備すること

フォローで成果を出すには

フィルタリング



差別化



1

はじめに（展示会の全体像）

アプローチ編

2

- 事前に準備すること
- 対面接客でのアプローチ術
- オンライン接客でのアプローチ術

フォロー編

3

- フォローで成果を出すには
- スルー率を下げるフォロー術
- 事前に準備すること

スルー率を下げるフォロー術 ①

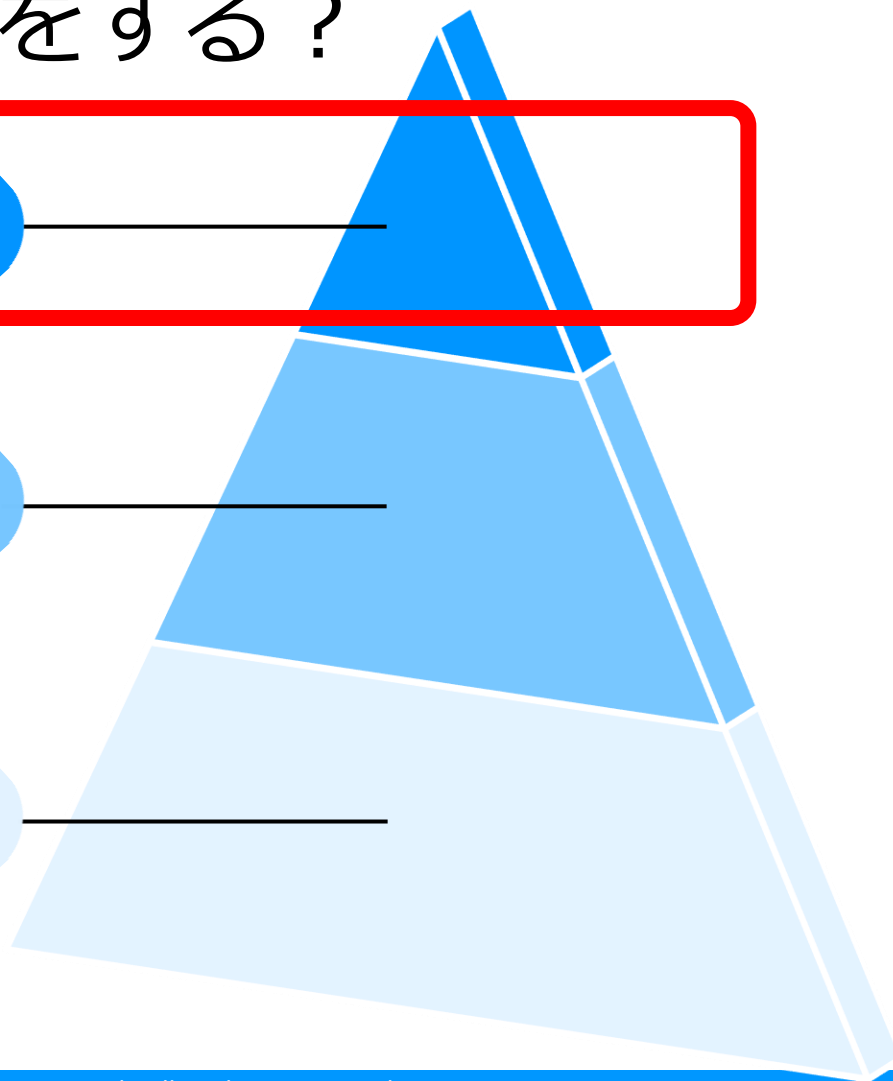
いつフォローの連絡をする？

見込み度Aのみ

当日 ①

1週間以内 ②

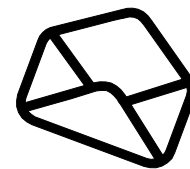
出来る時にする ③



「勝手アポ」

- 見込み度 A (or可能性大) のみ
- 当日連絡する
- お礼 + 勝手アポ

本日は●のお話しを…ありがとうございました。
展示会終了後の●日に改めてお電話させていただきます。
私の連絡先は●●●です。
取り急ぎご挨拶とお礼のご連絡でした。



1

はじめに（展示会の全体像）

アプローチ編

2

- 事前に準備すること
- 対面接客でのアプローチ術
- オンライン接客でのアプローチ術

フォロー編

3

- フォローで成果を出すには
- スルー率を下げるフォロー術
- 事前に準備すること

事前に準備すること

マッチングを助け、ビジネスを加速する。

産業交流展2022

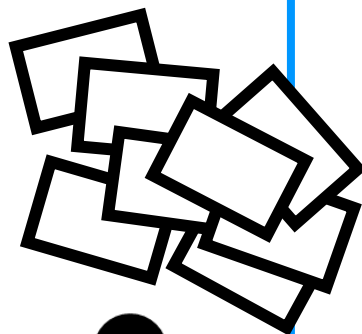
TOKYO INTERNATIONAL INDUSTRY EXHIBITION

10.12※11.4※ 公式オンライン会場 | 10.19※10.21※ 東京ビッグサイト南展示棟



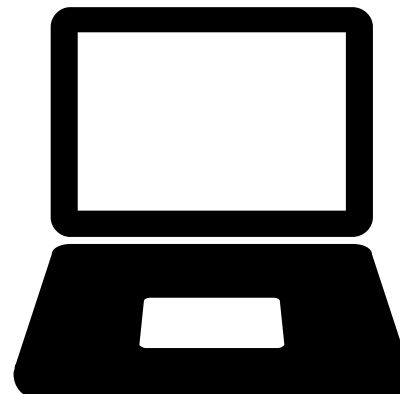
見込み度を判断するための準備

接客で判断



スコアリング機能で

見込み度を
数値化できる



事前に準備／スコアリングの設定

マッチングを拡げ、ビジネスを加速する。

産業交流展2022

TOKYO INTERNATIONAL INDUSTRY EXHIBITION

10.12※11.4● 公式オンライン会場 | 10.19●10.21● 東京ビッグサイト南展示棟



スコアリング設定・データの確認

37

名刺情報のスコアリングとは、パネルや動画の閲覧などによる来場者の行動履歴や、来場者の属性が自社のターゲットと合致するポイントに点数を付与し、集めた名刺情報の中から関心度の高い見込み客を洗い出す参考数値を示すものです。(P17参照)

収集した名刺情報や該当来場者が自社ブース内でとった行動(P18参照)はスコアリングデータに自動で反映されます。該当来場者が自社のターゲット属性と一致するかどうかを設定することができます。各項目ごとにチェックを入れると、一致した場合に「1点」が付与され、一致する項目が多いほど高得点となります。

設定項目

【業種】

- 製造業
- サービス業
- 小売業
- バイヤー (商社・卸売)
- 官公庁・大学・研究機関・支援機関
- 建設・不動産
- 情報・通信業
- 金融・証券・保険
- 学生
- その他

【職種】

- 販売・営業
- 総務・人事・経理
- 設計・エンジニアリング
- 生産・技術
- 自営
- 広報・宣伝
- 研究開発
- 経営管理
- 企画・マーケティング
- 学生
- その他

【年齢】

- 10代
- 20代
- 30代
- 40代
- 50代
- 60代
- 70代以上

【従業員規模】

- 5人以下
- 6~20人
- 21~50人
- 51~100人
- 101~300人
- 301人~500人
- 501~1000人
- 1001人以上

【来場目的】

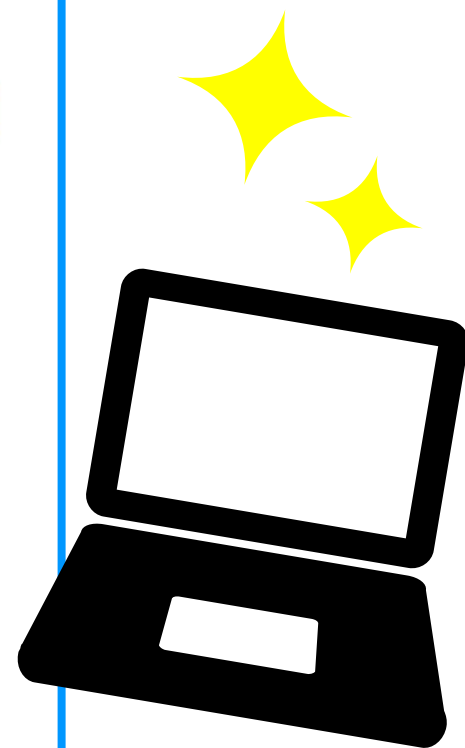
- 技術・製品情報収集
- 特定出展者との交流
- 講演・セミナー聴講
- 製品の購入検討 (商談)
- 採用情報の入手
- 海外出展者との交流
- オンライン展示会に関心があったから
- その他

【関心のある分野】

- 情報
- 環境
- 医療・福祉
- 機械・金属
- DXゾーン
- 脱炭素ゾーン
- 次世代ロボットゾーン
- 首都圏テクノネットワークゾーン
- 東京ビジネスフロンティア
- 公社総合展示ゾーン
- 全国ゾーン
- 国際ゾーン
- 異業種・団体ゾーン
- 東京都ベンチャー技術大賞ゾーン
- Tokyo Contents/Solution Business Award

【抱えている課題】

- 小型化・軽量化
- 自動化
- コストダウン
- 生産性向上・業務の効率化
- 品質改善・管理
- AI・IoT・ロボティクス
- DX
- リモート
- サブスクリプション
- アジャイル対応・人材
- 働き方改革・テレワーク
- マーケティング・MA
- ワンストップ
- 直感的理解・操作
- カスタマイズ対応
- サンプル作成
- 短納期
- 至急見積り



事前に準備／フォローの段取り

1 時間を決めておく

18:45～19:00 見込み客の整理

19:00～19:45 お礼＋勝手アポを送信



2 場所を決めておく

ホテル、近くのカフェ、車、会社、自宅

3 半定型文を作っておく

完全な定型文は印象がマイナスになるので注意

本日は●のお話しを…ありがとうございました。
展示会終了後の●日に改めてお電話させていただきます。
私の連絡先は●●●です。
取り急ぎご挨拶とお礼のご連絡でした。