



# ifia JAPAN HFE 通信 vol.4

24 回目の開催を迎える ifia/HFE JAPAN2019 は、来年 5 月 22 日から 24 日までの 3 日間、新たに設置される東京ビッグサイト青海展示棟ホールで、会場規模を拡大して開催する。

50 年以上にわたり食品添加物および食品素材の専門紙・誌を発行している食品化学新聞社だからこそ ifia/HFE JAPAN では、エビデンスに基づいた信頼できる製品を一同に展示するとともに、食品に関わる研究・開発から安全・品質管理まで最新情報をさまざまなセミナーで多数発信する。

このコーナーでは、ifia/HFE JAPAN2019 の最新情報をお届けする。

今回は、よりビジネスに結びつくよう効果的な展示会出展に向けてのワンポイントアドバイスと、ifia/HFE JAPAN のサポート体制について紹介する。

## 展示会出展に向けて (会期前)

展示会とは、不特定多数のクライアントや見込み客と face to face で商談できる場であり、また普段の営業戦略にはない企業の方とも直接話をする事で、思いがけないビジネスのヒントやコネクションが生まれる場でもある。

食品・飲料に関する展示会だけでも年間 50 本以上が開催されており、各社は部署ごとに合致する展示会に出展し、新製品の発表やアプリケーション、研究・開発の紹介を通じてビジネスに繋げている。

効果的な出展のためには、出品物の認知度向上なのか、既存顧客に対する販売促進、または新規顧客開拓なのかについての大きな目的を明確にすることが大切だ。そして、来場者に分かりやすいように、その目的に合わせた展示物や配布物を作成する。当日多くの来場者にブースに来てもらうためには、自社ウェブサイトに掲載するほか、DM を送るなど可能な限り事前告知を行うことが効果的だ。

## 効果的にビジネスに繋げるために (会期中・会期後)

会期中は、訪れた来場者の情報をその場できちんと整理しておくことが最も重要となる。対応したスタッフがその場で簡単に書き込める、チェック項目の「ヒアリングシート」などをあらかじめ準備しておけば、会期後すぐに効果的な営業ができる。会期中は時間が限られるので「営業」というよりも「接客」を心掛けた対応が好ましいケースが多く、なるべく来場者のニーズを細かくヒアリングしておく、次のステップへの移行がスムーズになる。

海外の展示会は商談がメインであるため展示物がなく、社名やロゴだけのディスプレイといった出展社も多くみられる。その代わりに商談セットがいくつもあり、その場で商談を進めている。会期中に商談の確立を高めたい場合には、1 つでも商談セットをブース内に設置することをお勧めする。

そして会期後には、ブース来訪者へお礼状を送るとともに、ヒアリングシートに基づいて優先順位の高い来場者から営業のアプローチを進めていく。

ヒアリングシート作成例

ブース来場者ヒアリングシート	
展示会名: ifia/HFE 2019	会期 日付 担当:
興味のある製品	<input type="checkbox"/> 製品 A <input type="checkbox"/> 製品 B <input type="checkbox"/> 製品 C <input type="checkbox"/> 製品 D
最終製品	<input type="checkbox"/> 製菓・製パン <input type="checkbox"/> 冷凍食品 <input type="checkbox"/> 飲料 <input type="checkbox"/> その他 ( )
検討の理由	<input type="checkbox"/> 既存品に不満 <input type="checkbox"/> 新製品開発 <input type="checkbox"/> その他
詳細	<input type="text"/>
検討度合い	低 <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 高
導入に関する難易度	低 <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 高
決定権の有無	低 <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 高
営業の優先度	低 <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 高
要望・その他	<input type="text"/>
企業情報	<input type="text"/>
名刺貼り付け	



## ifia/HFE JAPAN のサポート体制

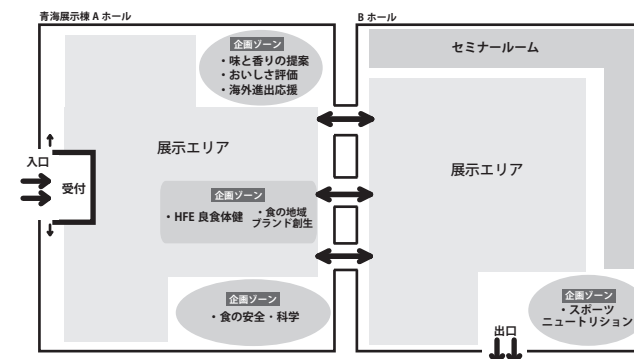
ifia/HFE JAPAN は、食品化学新聞社の各種媒体で会期前に数回にわたり事前特集を組み紹介するとともに、会期中には記者たちが取材してまわり、会期後の紙・誌面で取り上げるため、全国に出展各社の情報が PR される。

そして、出展社と来場者がより効果的にビジネスができるよう、次回からは「アポイントシステム」を導入予定だ。ifia/HFE のウェブサイトに掲載する出展社情報から、来場者がアポイントを取りたい出展者に予約をすることが可能となることから、質の高い商談に結び付くことが期待できる。

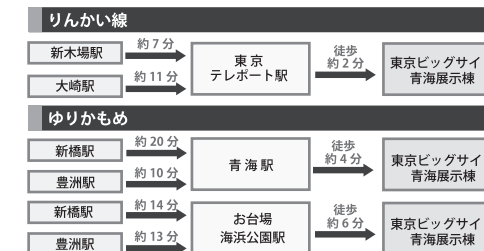
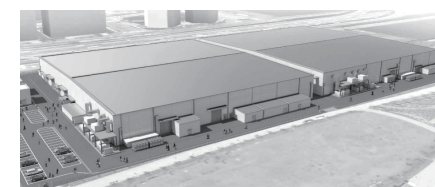
## 出展社を募集中!

ifia/HFE JAPAN2019 の会場内レイアウトは右図の通りで、企画ゾーンを拡張し、有料セミナールームを B ホールに設置予定。現在、出展社を募集しており、詳細や小間図面に関しては、食品化学新聞社 ifia/HFE 担当(☎03-3238-7520)まで。

企画ゾーン内の出展は規定小間数に達した時点で締め切りとなる。



## 東京ビッグサイト青海展示棟



東京ビッグサイト青海展示棟は、東京ビッグサイト西ホールから徒歩約 20 分。りんかい線は「東京テレポート駅」から徒歩 2 分、ゆりかもめは「青海駅」から徒歩 4 分、または「お台場海浜公園駅」から徒歩 6 分の位置に設置される約 2 万 3000 m<sup>2</sup>の展示会場。現在、建設中で来年 3 月に竣工予定。