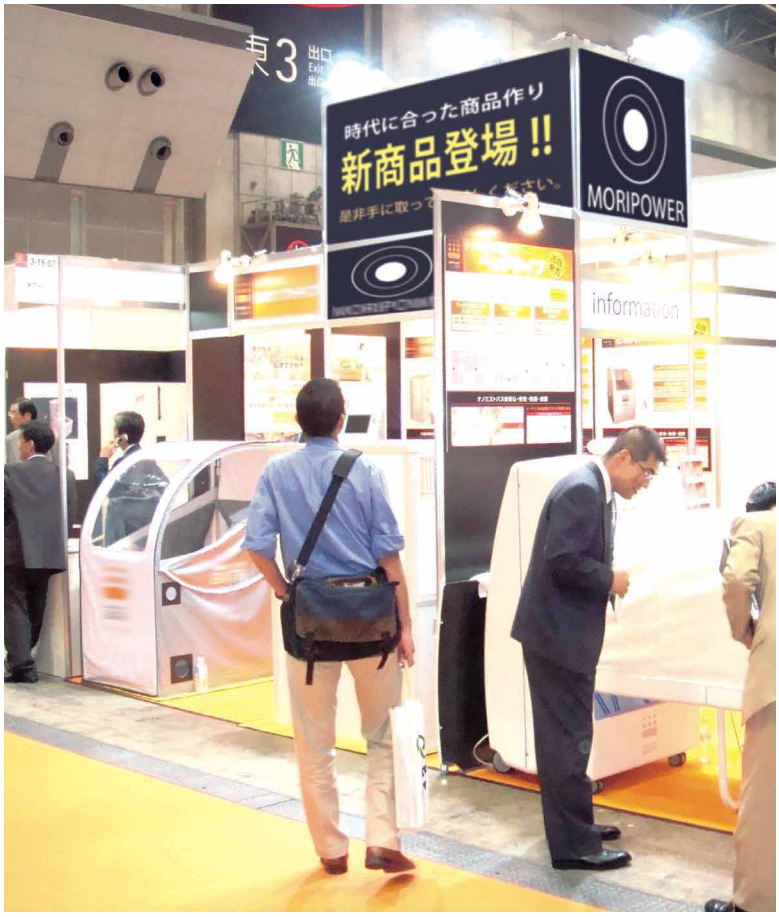
c28

商品の「強み」を見やすく、分りやすく、そして顧客を獲得する

展示会ブース制作



展示会ブースは多くの来場者に自社商品を認知していただく場として、出展企業にとっては重要なプロモーション施策です。離れた場所からでも存在がアピールでき、商品価値をどれだけ分りやすく伝達できるかに展示ブースの良し悪しは分かれますが、小間数を確保できない展示ブースでは、商品パネルやディスプレイの演出、配布用チラシの活用など、いかに来場者を立ち止まらせ、興味を引かせるかの仕掛け作りを入念に企画し検証することが大切です。

▶参考価格

2小間スペース	
[W6000×D3000×H2700]	
	～600,000円（税別）～

●参考価格は目安です。案件により異なります。別途御見積をお申し付け下さい。

モリックにおまかせ!

- ブースプランニングから設営、撤去まで対応が可能です。
- 展示会への出展計画から対応が可能です。

ちょっとコラム

展示会ブースを企画する際のポイントは

❶ どんな商品を扱っているかを一目で分かるようにする。
❷ 省スペースであれば展示品目を絞り、最優先の商品にスペースの4～5割を使う。
❸ 商品を実証したり、触れられたり体験できるようにする。

また、展示会のブースでの出展内容をお客様が持ち帰って、会社内で広めていただける仕掛けもポイントになります。