

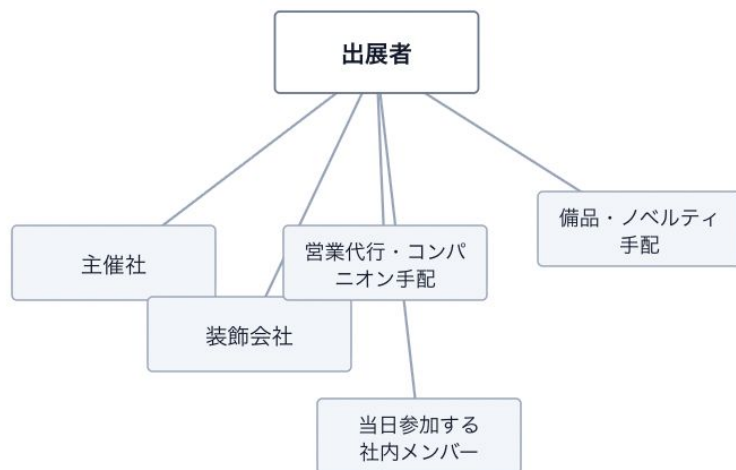
展示会運営支援サービス

！ 展示会出展支援サービスとは

展示会出展に必要な「主催社対応・ブース装飾・人員手配・備品調達・当日運営」までを企業様に代わって一気通貫で代行するサービス。
社内リソースを割かずに済む他、展示会の勝ちパターンに基づくディレクションで、出展準備から当日の集客・リード獲得までを最適化する出展プロデュースを提供します

BEFORE

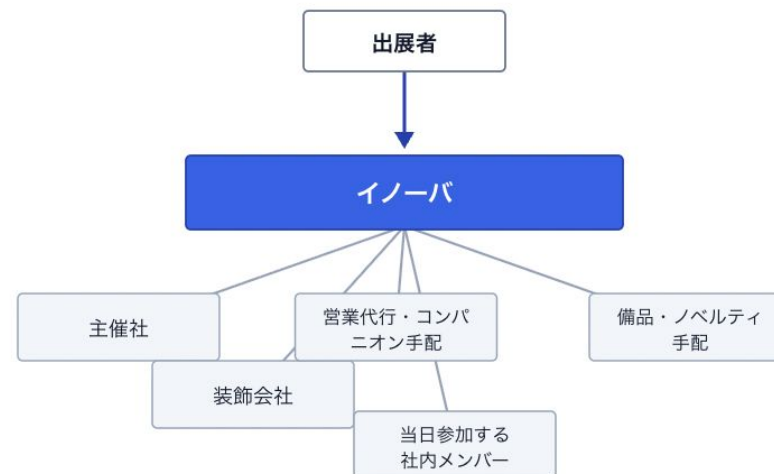
出展者様が複数発注先と直接コミュニケーション



× 発注先ごとに調整・進行管理・トラブル一次対応が必要

AFTER

イノーバが間に立ち、窓口を一本化（ワンストップ代行）



✓ 出展者はイノーバ1社とのやり取りで意思決定に集中できる

※ 当社は直接の出展者・主催者ではなく、企業様の出展業務を代行するサービスです

！ 展示会出展でよくある課題

4つの課題



準備工数が
社内を圧迫する

主催社・装飾会社・営業代行会社など**多数の発注先との調整に追われて負担が大きい**他、展示会前後で**他施策含めてPDCAサイクルが停滞しがち**



展示会担当の採用が難しく、
メンバー離職がリスクに

専任担当を**採用することが難しく**ノウハウが溜まりづらいほか、**担当メンバーが離職**すると、社内メンバーの物理的負担が重くなる



勝ちパターンがわからない・
社内にノウハウ蓄積されず、
成果が伸びない

年に数回の機会でPDCAサイクルが長い他、装飾・コンパニオン・ノベルティなど**変数が多く**、出店エリアや開催地域も毎回異なるので**成功パターンが蓄積されづらい**



出展後のリード活用が不十分
で、商談数が伸びない

紙の名刺が大量に集まるだけで、データ化・営業引き継ぎ・フォロー設計が後手に回り、商談化につながらない。

！ イノバの展示会出展支援

一般的な展示会代行のような「**装飾・施工**」または「**人材派遣**」単発支援に留まらず、主催社対応から当日ディレクション・事後フォローまでを**単一窓口でワンストップ代行**します。

01

社外発注先との交渉・調整をすべて代行

特長1

圧倒的な 【ワンストップ代行力】

- ・主催社、装飾会社、コンパニオン会社、印刷会社など複数発注先との窓口を一本化
- ・出展企業様は**単一窓口で完結**、社内リソース消費を最小化

02

展示会施策の勝ちパターンの展開と 現場ディレクター常駐で当日の集客を最大化

特長2

成果最大化を担う 【ディレクション力】

- ・展示会施策の成否を左右する重要変数（出展エリア・営業代行品質・ノベルティ・現地商談登録オペレーション）を
- ・当日は経験豊富な**ディレクターがブース常駐**、スタッフ統率と動線改善をリアルタイムで実施
- ・声かけ・トーク内容・KPIをその場で調整し、集客効率を引き上げる

03

出展後のリード活用までを設計

特長3

商談化までを見据えた 【リード活用設計】

- ・名刺/リード情報のCRM登録から翌日のお礼メール配信まで、後日データ活用オペレーションを展開
- ・インサイドセールスとの連携を見据えて、**温度感別のリスト納品**で営業引き継ぎを即時化
- ・振り返りレポートの提出し、次の出展に向けた改善ポイントを洗い出します

❗ 強み：展示会成功を導く「勝ちパターン展開」

展示会施策は変数多いですが、獲得リード数・獲得商談数に直結する変数を中心に予算やリソースとを投下し、成果を最大化します



① 出展エリアの確保

✓全国の展示会会場毎にある、最適な導線上にブース出展

✓できるだけ早いタイミングで予算に収まるブース場所を申し込むことが重要

*ご依頼いただいた時点でブースが埋まっている場合、最適なブース場所を案内できない場合があります



② 営業代行による声掛け数の増加

✓社員はブース内接客に集中し、ブース誘導に声掛け人員に予算・リソースを集中

✓品質差が大きいため業者選定が重要

✓男女比・声掛けフレーズ・伴走案内の仕方など集客を最大化



③ ノベルティによるリード獲得数の最大化

✓営業代行やブース集客をブーストすべく、ノベルティを強化

✓他ブースと被りがちな袋やお菓子ではなく、ユニークで使い勝手よく、単価が安いものを選定



④ 現地商談数を最大化する当日ブースオペレーション

✓ブース接客のゴールを営業との日程調整にし、ツールやオペレーションを最適化

✓営業とスクリーニング要件と温度感の事前調整を実施

コストを掛けない変数・項目

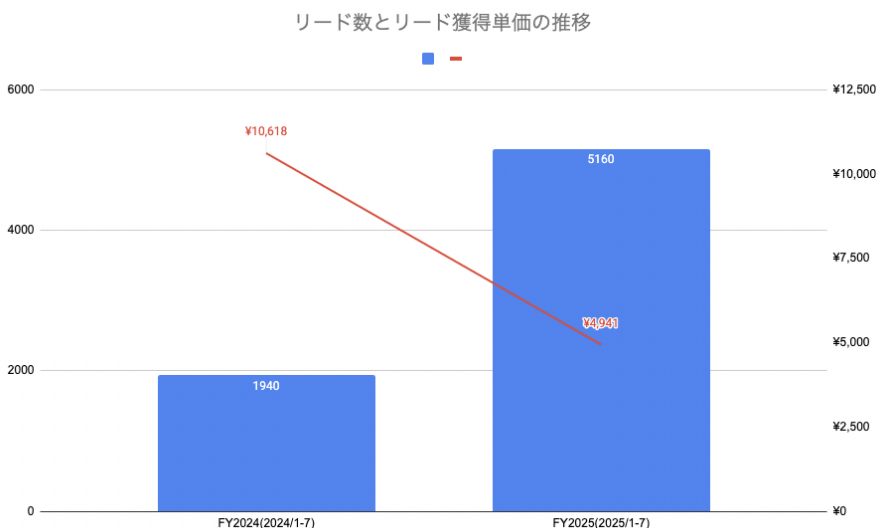
次の項目は、投下するコストとリード獲得数・商談獲得数が相関しづらい関係にあるため、最低限の品質でオペレーションを組みます。

装飾費・会場や交通広告・展示会Webサイトの広告

！ 展示会出展支援 ご支援実績

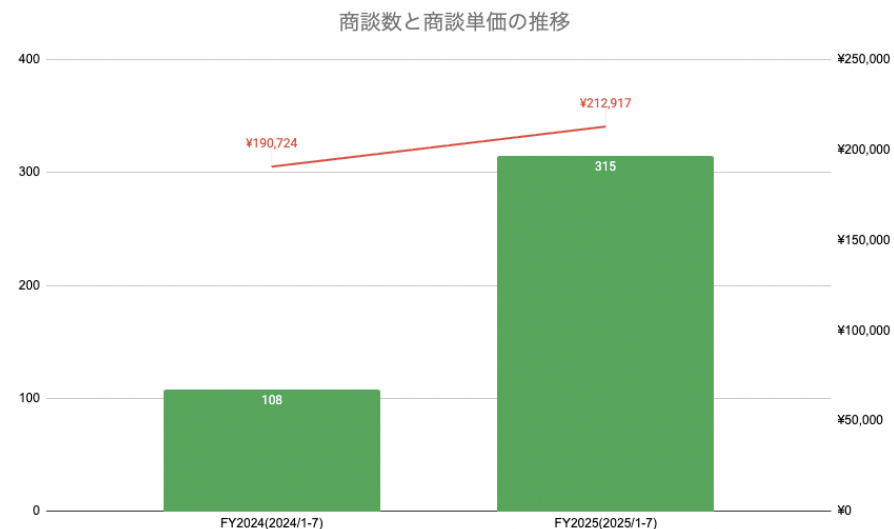
弊社勝ちパターンを中心に展示会オペレーションを再構築。
IT業界企業にて、リード数・商談数の飛躍的な伸びを実現しました。

IT企業事例：2024年1~7月と2025年1~7月の同シーズン展示会と比較。リード数2.6倍・獲得単価50%削減・商談獲得数3倍を実現



● 改善のポイント

- 従来装飾に投下していた予算を営業代行とノベルティに割り振り直し。人員の研修とブース呼び込みルールの徹底で飛躍的なブース来場者の伸びにつながった。
- 計画中だった会期については出展時のブース位置を最適な導線に置き直し、リード数の最大化を実現



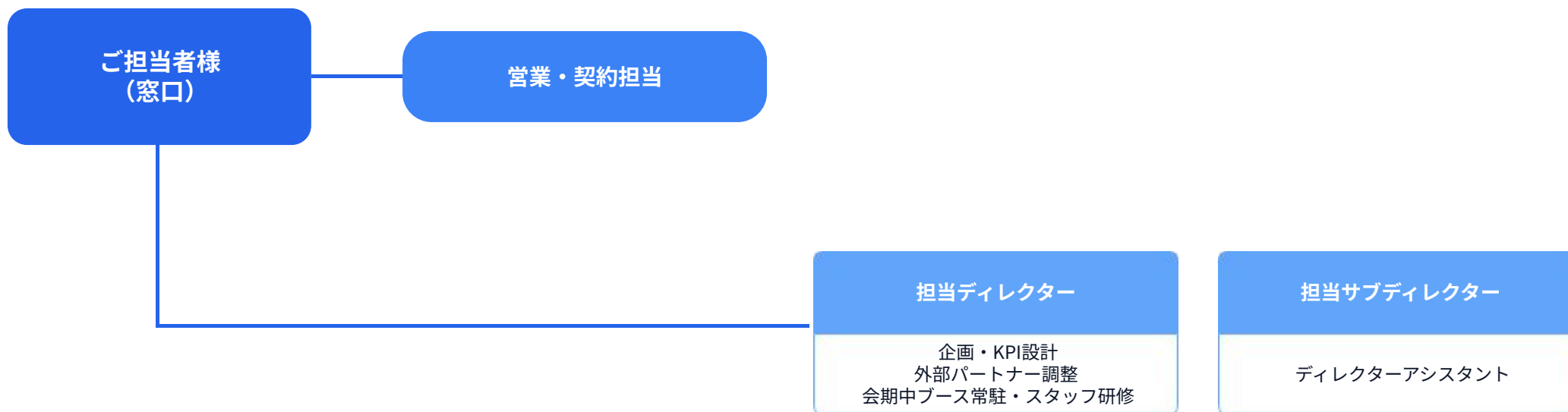
● 改善のポイント

- 商談数300%達成。ブースでの当日日程確定と、翌日リードフォローのオペレーションの効果があった
- 商談獲得単価は微増したが、まだフォロー中のリードもあるため、商談単価も下がる予定

※ 数値は事例参考。実際の成果は出展業界・出展回数・商材によって異なります

！ 運用体制

営業窓口に加え、「担当ディレクター」「担当サブディレクター」の2名体制で出展準備～当日運営～事後フォローを一気通貫で支援します



※ 当社のリソースが枯渇する場合、業務提携先の協力会社に再委託する可能性があります

よくある質問 (Q&A)

Q1. 主催社や装飾会社の指定がある場合も依頼できますか

A. はい。既にお取引のある主催社・装飾会社がある場合もそのままご利用いただけます。当社は窓口・進行管理代行として伴走します。

Q3. コンパニオンや営業代行スタッフは選べますか

A. はい。商材特性に応じて、コンパニオン中心型・営業代行型・ハイブリッド型から選択いただけます。事前研修も標準で実施します。

Q5. 名刺データ化の納品スピードはどのくらいですか

A. CRMやデータ化ツールは貴社環境をそのまま利用するか、安価なツールを導入の提案となります。弊社がデータ化の実務・納品を実施することは致しません。

Q2. 依頼から会期までの最短期間はどのくらいですか

A. 目安は会期4週間前までのご依頼で対応可能です。直前のご相談は出展ブース選定・営業代行スタッフの手配等勝ちパターン再現などに制約が出るため、できれば会期4週間以上前のご相談を推奨します。

Q4. 当社の社員も当日ブースに立ってますか

A. はい。むしろ商談化率向上のため、深い商材説明が必要な役割は貴社社員にお願いし、当社は一次対応と引き継ぎを担う運用設計を推奨しています。

Q6. 直接の出展者・主催者になっていただくことは可能ですか

A. 当社は **出展業務の代行** に特化しており、直接出展や主催は行いません。貴社名義での出展準備・運営を支援いたします。

展示会の出展計画について、まずはお気軽にご相談ください

出展予定の展示会名・出展規模・社内体制をお伝えいただければ、最適なプランをご提案します

サービス内容に関してご不明点がございましたら
下記のボタンよりお気軽にお問合せください

[ご質問・お問合せはこちら](#)

株式会社イノーバ マーケティング部

電話: 03-4405-7431

メール: mktg@innova-jp.com

Webサイト: <https://innova-jp.com/>



個人と企業にイノベーションの力を与える