

展示会ブースデザイン/集客セミナー  
SUPER PENGUIN INC. | 竹村尚久

## CONTENTS

序 |

セミナーの目標

全ての展示会に共通するもの

ちょっとしたところ

### 第1部 会社紹介・事例解説

1.会社紹介

2.事例解説

### 第2部 ブースデザインの基本的な考え方

1.デザイン性と集客性、2つの軸

2.ブースデザインの前提条件

3.ブースを考える上での「5つのキーワード」

### 第3部 「ちょっとしたポイント」5つの手法

1.小間位置を分析する

2.キャッチの言葉・位置を考える

3.通路際を活用する

4.照明を考える時のコツ

5.立ち方・待ち方は「最重要」

### 第4部 その他の工夫

1.ブースデザインの検討ポイント基本10項目について

2.理想的なブースとは？

質疑応答

## MEMO 用 |

### 第 1 部 会社紹介・事例解説

#### 1. 会社紹介

→詳細は別紙、会社概要を参照ください。

#### 2. 事例解説

### 第 2 部 ブースデザインの基本的な考え方

#### 1. デザイン性と集客性、2つの軸

デザイン性：ブランディングを訴求させるためのもの

集客性：出展結果を出すためのロジカルな考え方

#### 2. ブースデザインの前提条件 →「徹底的な来場者目線」

- ・来場者は「つかまりたくない」と思っている。
- ・ブースの前を通り過ぎるのは数秒。
- ・ブースを見るのは「一瞬」。

#### 3. ブースを考える上での5つのキーワード

1 分間説明

遠目と近目

会話のきっかけ

滞留の工夫

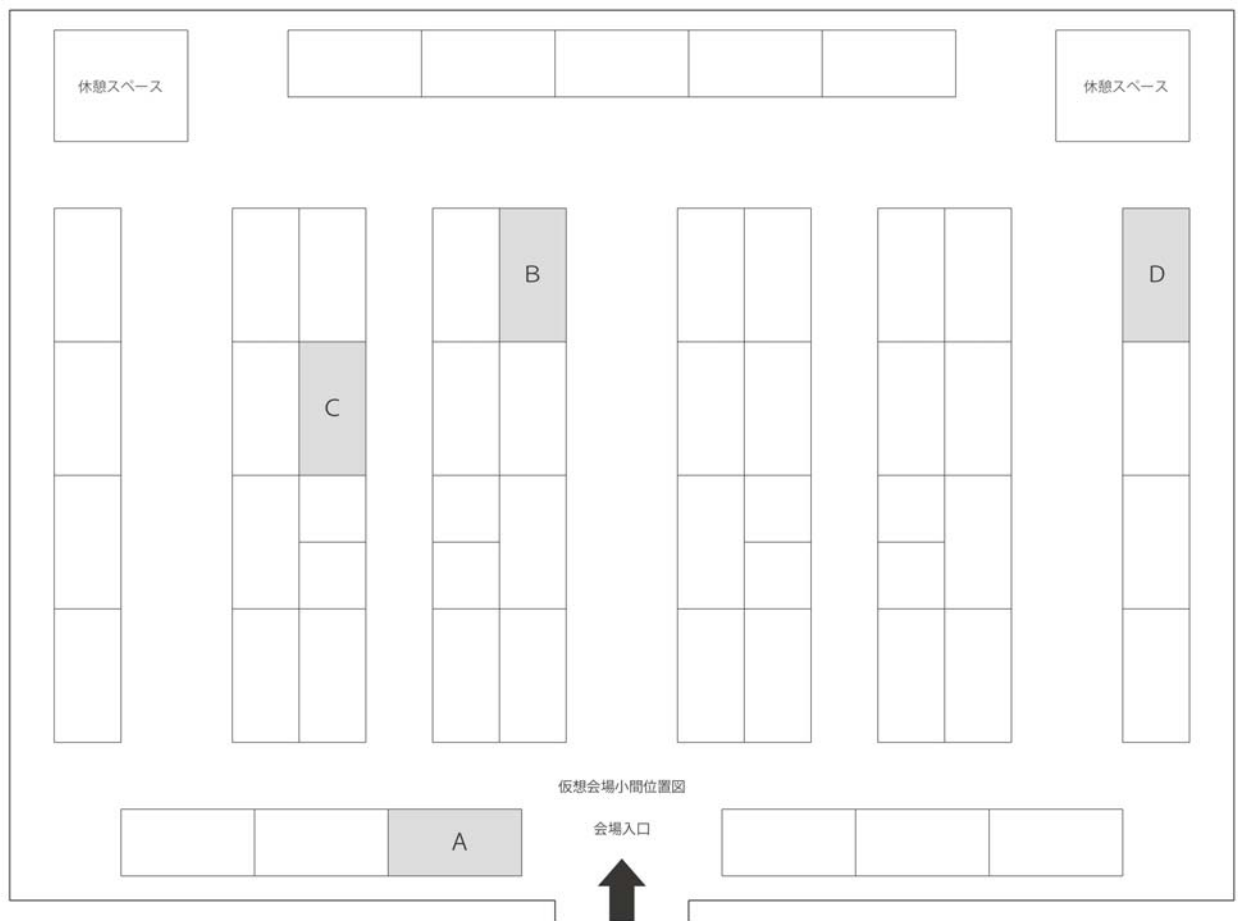
五感で感じる

### 第3部 「ちょっとしたポイント」5つの手法

#### 1.小間位置を分析する

・会場内で、どの場所にあるか、その場所で「どちらからお客様が流れてくるか」で形状は変わる。

- A.スタートダッシュエリア(入口前のブース)
- B.逆アプローチ型ブース
- C.狭い通路前の1面開放ブース
- D.休憩所前の角小間ブース



#### 2.キャッチの言葉・位置を考える

①キャッチを取りつける位置。

→形状検討の際に検討した効果的な位置に設置

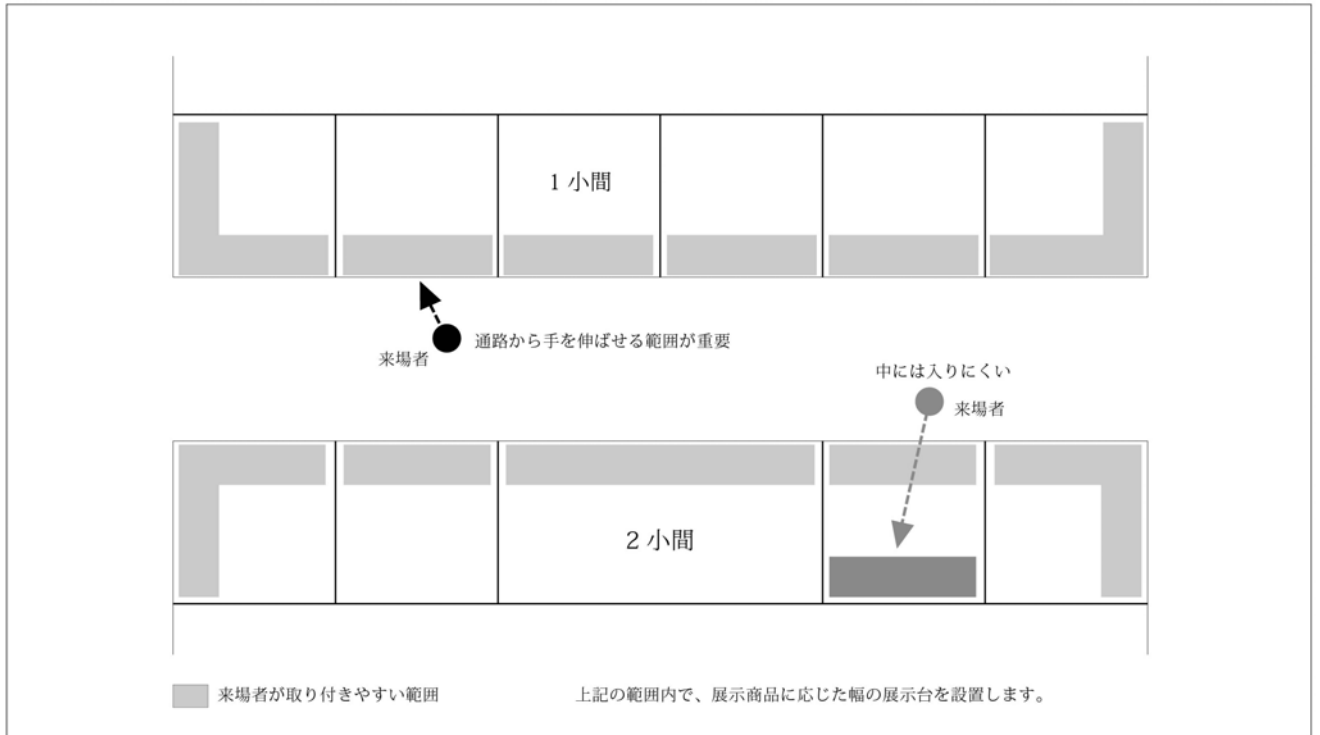
- ・20m前、5m前、目の前に分けて考える。
- ・人の頭の上に配置する(人込みの中でも見えるようにするため)+ブースの「端」

②キャッチに必要な条件

- ・「瞬間」に読めること→「ひらがな」のみが理想。文章より単語・記号
- ・「単刀直入」であること→理念のような抽象的な表現では伝わらない

### 3. 通路際を活用する

- ・来場者はブース内部にはなかなか入ってこない。
- ・通路から手を伸ばせる範囲に、「気になる商品」を「触れるように」置くことが大切。
- ・見るだけでなく、「五感」で感じられるようにすることで、相手の「意識」に商品を刻み付ける。
- ・触れるようにすることで、滞在時間が長くなる(=他の来場者も寄りやすくなる)



### 4. 照明を考える時のコツ

①以下の2つの事項を知っている程度で十分

- ・どんな種類があるのかを知っておく → 白いか黄色いか。「色」と「強さ」
- ・どう光をあてるのがよいかを理解する → 来場者が見る方向と同じ方向から照らすこと。壁面と隅っこを照らす。

②照明の種類

CDM(LED 投光器) ハロゲン球 等

## 5. 立ち方・待ち方は「最重要」

→ブースを検討する際には、「立ち方・待ち方」まで考慮しなければならない

### ①通路を眺めながら立ち尽くすことはNG | NGな例

- ・立ち尽くして待つこと
- ・笑顔がない
- ・服装がカタイ

### ②通路際の展示台前を必ず空けておく

### ③「動的待機」について

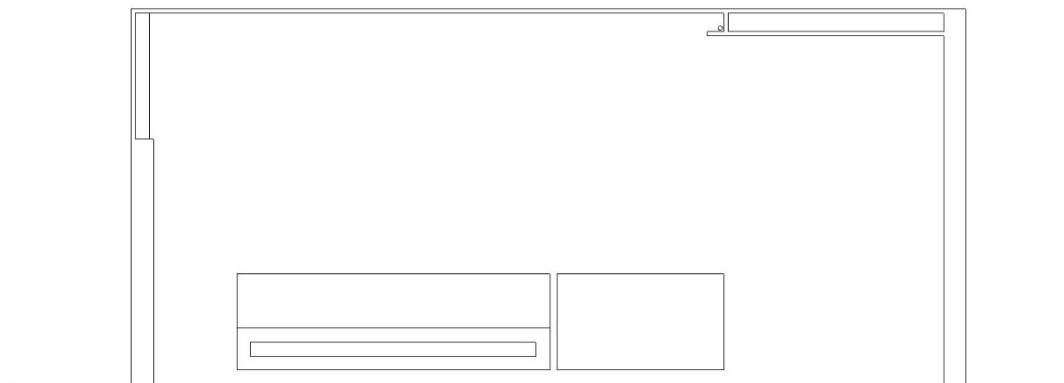
- ・動きながら待つことが、「立ち寄りやすい雰囲気」をつくる
- ・自分自身が「商品」の一部になる(実演、商品を使用している姿を見せる等)
- ・スタッフ同士の「立ち話」も展示会においては「可」

### ④お声掛けの方法

- ・まずブースに立ち寄っていただいた時点で挨拶のお声掛けを。
- ・相手が商品を気にし出したらお声掛け
- ・お声掛けは「斜め後ろから」

### ⑤「さくら」も有効

- ・友人やスタッフ等に来場者のフリをしてもらう
- ・さくらは「来場者がブースに立ち寄りやすくするための雰囲気づくり」



## 第4部 その他の工夫

### 1. ブースデザインの検討ポイント 基本10項目

→詳細説明は、通常版ブースデザインセミナー(スーパーペンギン主催)にて解説

- 1.小間位置に合わせた形状 (+キャッチの言葉の位置)
- 2.キャッチの言葉の考え方
- 3.通路際の展示
- 4.照明をしっかりと
- 5.陳列について
- 6.収納について
- 7.商談席について
- 8.ブースイメージの決定方針
- 9.パネルデザインと配布物
- 10.スタッフ配置戦略

※本セミナーでは、上記のうち5項目を解説しています。

### 2.理想的なブースとは

- ・計算されたブースには、自然に来場者が寄ってくる。
- ・ブース単体が持つ「力」を高めることが展示会成功のための「基盤」

以上