

展示会出展支援事業の考え方

STEP1 機械要素技術展(東京)共同出展

(東京市場開拓チャレンジ・展示会活用ノウハウ蓄積)

大規模展示会未経験企業が本事業を活用し東京市場の開拓ノウハウ習得と継続営業の可能性確認する

STEP2 名古屋機械要素技術展共同出展
(名古屋市場開拓チャレンジ、展示会活用ノウハウ応用)

STEP1で得た展示会出展ノウハウを活用し大規模展示会における名古屋市場開拓チャレンジと同市場での継続営業の可能性確認

※大規模市場である名古屋に場を変えてノウハウを磨き上げる

STEP3 大規模展示会独自出展

(自立型市場開拓チャレンジ、展示会活用ノウハウ定着)

STEP1,2で得たノウハウ、経験を元に自社の戦うべき市場を定め、その市場において堺市の展示会出展等支援事業補助金などを活用し、継続的な技術や製品の訴求を行なう。

STEP4

(営業戦略の確立)

自社が展開する市場明確化

自力での営業活動を複合的に実施

①展示会出展

②拠点進出

③新規開拓営業

④既存顧客の客単価向上等