

「メッセくん倶楽部」発足会レポート！



1月14日(金)16時より、名古屋商工会議所 会議室にて発足会を開催しました。
当日は39名が参加。昨年の出展者をはじめ、これまでメッセナゴヤに出展されたことのない方にも多数ご参加いただきました。

はじめに、メッセくん倶楽部のコーディネーター楠元氏より
「成功している会社には必ず理由がある。企業として成功するために必要な『営業力』をメッセくん倶楽部で学んでいきましょう！」
と、倶楽部の主旨と今後の進め方について説明がありました。



有馬社長

続いて、昨年出展された2社の事例発表を行いました。

「初めて出展したが、思いがけない用途での引き合いがあり、様々な現場に需要があると教えられた。自社製品をもっと客観的に見るのが大切だと痛感した」と、アイ・アンド・ティー(株)有馬掬徳社長。



堀江社長

「個別相談を利用して、自社の新製品をどのようにPRしたらいいか具体的なイメージが持てた。会場では400社と名刺交換し、商談が進んでいる案件もある。新規顧客を開拓するには時間をかけて準備することが必要だと感じた」と、フェアウインド(株)堀江公仁子社長。

お二人は昨年初めてメッセナゴヤに出展し、出展前の個別相談も利用。「出展を通じて営業に対する意識が変わった」と語られました。

事例発表の後は、3グループに分かれての情報交換会。

自己紹介で場が和んだところで、出展を通じて感じたことやその後の成果などについてそれぞれに語っていただきました。
「試作品を展示したところ反響が大きく、口コミで評判が広がり大手企業から引き合いがあった」「展示の仕方を工夫したら集客が一気にアップした」「名刺はたくさん集まったけど、その後の営業に苦戦している…」など、様々な体験談が寄せられました。

まだまだ話し足りないという雰囲気、急遽終了時間を30分延長。今後の盛り上がり期待される発足会となりました。



次回のメッセくん倶楽部—法人営業の基本編①—は
3月11日(金)9時30分より開催します！