

2012年 第5回&第6回「メッセくん倶楽部」レポート

日時:10月22日(月) 9:30~12:30

11月13日(火)11:00~12:00

場所:名古屋商工会議所5階会議室D



多数のご参加ありがとうございました！

第5回メッセくん倶楽部には、34社47名の方にご参加いただきました。「展示会直前だ、大決起会！」と題し、コーディネーターの(株)船井総合研究所の楠元氏に展示会直前の最終チェック項目について講義をいただいた後、同じく(株)船井総合研究所 テレマーケティングコンサルタントの柴崎氏に、テレマーケティングについての講義をいただきました。また、第6回メッセくん倶楽部はテレアポ講座と同時開催し、49社77名の方にご参加いただきました。ブース写真を投影しながら、メッセナゴヤ出展の成果や反省点について皆さんで報告会を行いました。

【第5回メッセくん倶楽部】

始めにコーディネーターの楠元氏から、展示会直前にすべきことを、①事前の営業 ②当日の対応などのマニュアル作り ③事後の営業の3つに分けて、講義をしていただきました。

「どんぴしゃ」のお客さんを見つけるためには、どんな質問、対応をすればよいかを考えること。その後、ブースでの対応ルール作りをし、見込み客のランク分けを会期中からすること。そして会期中からアフターフォローを開始すること。など、次々と今からすべきこと、考えておくべきことについてお話をいただきました。

その後、ゲスト講師として、テレマーケティングコンサルタントの柴崎氏から、「展示会直前！今だからこそ最も取り組んで欲しい事～テレマーケティングのススメ～」と題し、講義をいただきました。

これまでの柴崎氏の経験から、展示会后その日のうちに必ず御礼メールを出すことや、テレアポのゴールデンタイムは13時～15時(営業、社長は8時～8時30分、17時30分～19時)であるなど具体的な点をお話いただきました。

【第6回メッセくん倶楽部】

今回のメッセくん倶楽部は、展示会直後のテレアポ実践講座と同時開催いたしました。展示会直後の疲れがまだ抜け切れていない中ではありますが、朝8時30分にお集まりいただき、テレアポをする際の注意点等の講義の後、メッセナゴヤで交換した名刺先にいっせいにテレアポをしていただきました。参加者の皆様からは、「すぐに、今日の午後のアポイントメントがとれた」「テレアポはこれまで全然したことが無かったが、これから営業部隊を作ってどんどんしたい」などの声をいただきました。

その後、メッセナゴヤ出展を終えての成果発表会として、出展者の皆さんの出展成果について報告会を行いました。

【懇親会】

終了後には、会場を移し、簡単な立食懇親会を開催いたしました。メッセ出展後ということで、出展の成果やブースの見せ方などについて、出展者同士の活発な情報交換が行われ、大いに盛り上がりました。



コーディネーターの楠元氏
(株)船井総合研究所 チーフコンサルタント



懇親会の様子