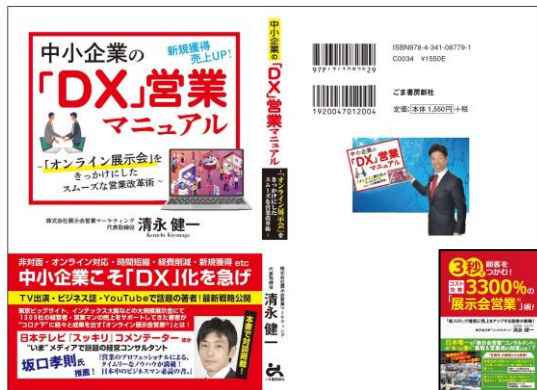


門外不出の**マル秘**ノウハウ ブースキャッチコピー**実例集**



株式会社展示会営業マーケティング
代表取締役
展示会営業®コンサルタント
清永 健一 (中小企業診断士)



はじめに

こんにちは！展示会営業®コンサルタントの清永健一です。
この小冊子をダウンロードしていただき、ありがとうございます。

展示会で成果を上げるためには、
まず、来場者の足を止めることが重要です。
そのために、もっとも重要なのが、実は、ブースキャッチコピーです。

ブースキャッチコピーとは、右の図の白抜きの文字の部分です。

見逃されがちですが、このブースキャッチコピーが
しっかり来場者に刺さるかどうかによって、
展示会での成果は、3～5倍も変わってきます。

この小冊子では、効果的なブースコピーの作り方だけでなく、
その実例もご紹介していきます。



鉄則1：メリット提示

来場者は、

「自社や自分にメリットがある」

と思うから、そのブースに興味を持ちます。

ですから、どんなメリットを与える商材を展示しているブースなのかをわかりやすく伝えましょう。

ここで重要なのは、

商品のスペックや実績ではなく、来場者に提供できるメリットを提示する

ということです。

メリットとは、言い換えると

「来場者のどんな悩みを解決するのか？」

です。考えてみてください。

鉄則2: 具体性

来場者は具体的であればあるほどブースに足を止めます。
では、どうすれば具体的になるのでしょうか？
それは、**ブースキャッチコピーの中に数字を入れる**ことです。

右の図をご覧ください。

あなたは、AとB、どちらの方に引き付けられましたか？Bですよね。
ブースキャッチコピーに数字を入れるだけで、訴求力が格段に高まるのです。
コピーに数字を組み込めないか？と考えてみましょう。

「そうは言うけれど、どんな風に数字を組み込んだらいいかわからない」
あなたは、そんな風に思ったかもしれません。でも、安心してください。
次の3つの切り口で考えてみてください。あなたもキャッチコピーに数字を組み込むことができるはずですよ。

一つ目の切り口は、量です。たとえば、「リピート率〇%」とか、「〇件の実績」のように量を切り口に数字を組み込めないかを考えてみましょう。

二つ目の切り口は、時間です。「たった〇日で成果が出る」や「〇年の歴史」のように時間を表現する数字を考えてみましょう。

一つ目、二つ目の方法で数字を組み込むことがむずかしいと感じた方も安心してください。
3つ目の切り口は、説明です。「〇つのポイント」などと表現すれば、必ずブースキャッチコピーに数字を組み込むことができます。

A

経費を大幅に削減することができます

B

2年で経費を35%削減することができました

鉄則3: TO ME メッセージ

TO MEメッセージとは、
来場者に
「あっ！このブースは自分のためのブースだ」
と感じさせることです。

そのためには、『**このブースは、誰の役に立つブースなのか？**』をブースキャッチコピーの中に含めてしまいましょう。

ただし、注意点があります。というのは、来場者は、
「自分にピッタリのブースだ！」
「まさに自分のためのブースだ！」
と感じるからこそ立ち止まってくれるのです。

ですから、あまり広すぎるターゲット設定をしないようにしてくださいね。
たとえば「**中小企業の社長 必見！**」という書き方だとどうでしょうか？
形式上は、TO ME メッセージ になっています。
しかし、中小企業の社長さんって、世の中に何人いるのでしょうか？
個人事業主の方を合わせると、400万人以上いますね。ちょっと多すぎます。
これでは、「まさに、自分にピッタリだ」とは思ってもらいにくいはずです。
もうすこし**絞りの効いたTO MEメッセージ**を考えてみましょう。

刺さるブースキャッチコピーの実例一覧

- ◆ **第三者災害をゼロにしたい発注者、施工者必見！**
橋梁補修工事なのに橋桁にアンカーまだ打ってるの？(工事足場リース)
- ◆ **生産性UPのネタお探しの方**
3Dで生産性を劇的改善する3つの見える化(3DCAD周辺ソフト製造販売)
- ◆ **介護施設・病院関係者へ**
ノロ・インフルの院内感染を阻止！（清掃業）
- ◆ **損してます！英語授業のある経営者、教材責任者**
退会者激減 & 残業ゼロを約束するアプリ、まだ知らないの？(英文法アプリ開発販売)
- ◆ **人材確保に悩むスーパーの責任者様 労災ゼロ！女性・高齢者でも楽々！**
バックヤードを診てもらいたくなる（雑貨・家具製造販売）
- ◆ **このままではジリ貧！クルマ販売業界の経営者必見！**
わずか4件のカーラッピングで5000万円の売上(カーラッピング販売・施工)
- ◆ **決め手がほしいメニュー開発者、バイヤー必見！**
原価が下がり味が決まる！ごま活用3つの裏技(ごま製造販売)

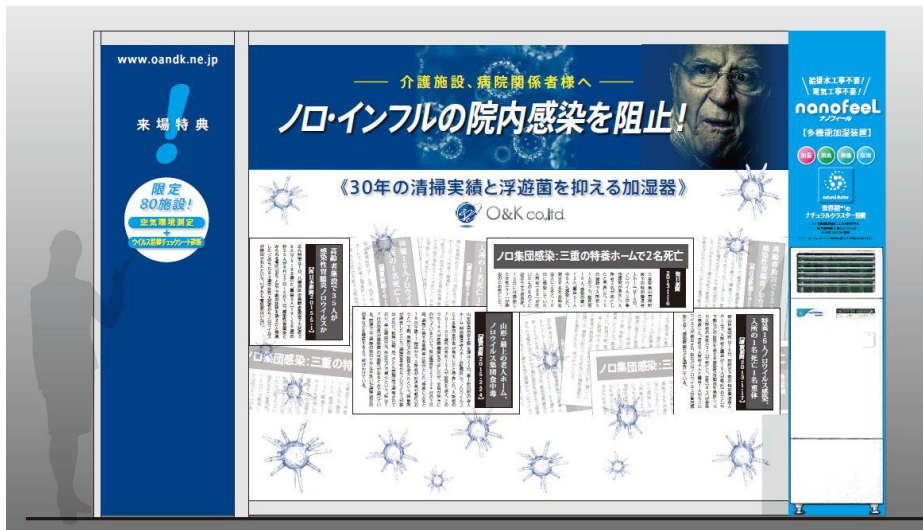
第三者災害をゼロにしたい発注者、施工者必見！ 橋梁補修工事なのに橋桁にアンカーまだ打ってるの？(工事足場リース)



生産性UPのネタお探しの方 3Dで生産性を劇的改善する3つの見える化(3DCAD周辺ソフト製造販売)



介護施設・病院関係者へ ノロ・インフルの院内感染を阻止！（清掃業）



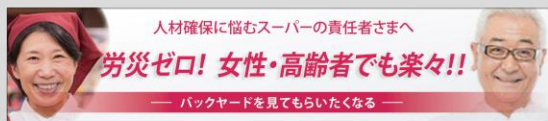
損してます！英語授業のある経営者、教材責任者 退会者激減&残業ゼロを約束するアプリ、まだ知らないの？(英文法アプリ開発販売)

損してます！
英語授業のある経営者、教材責任者！
退会者激減&残業ゼロを
約束するアプリ、まだ知らないの？

LACOMS 英語専門
COM単
www.lacoms.com
LACOMS Basic Grammar 2000~5000円
英語専門



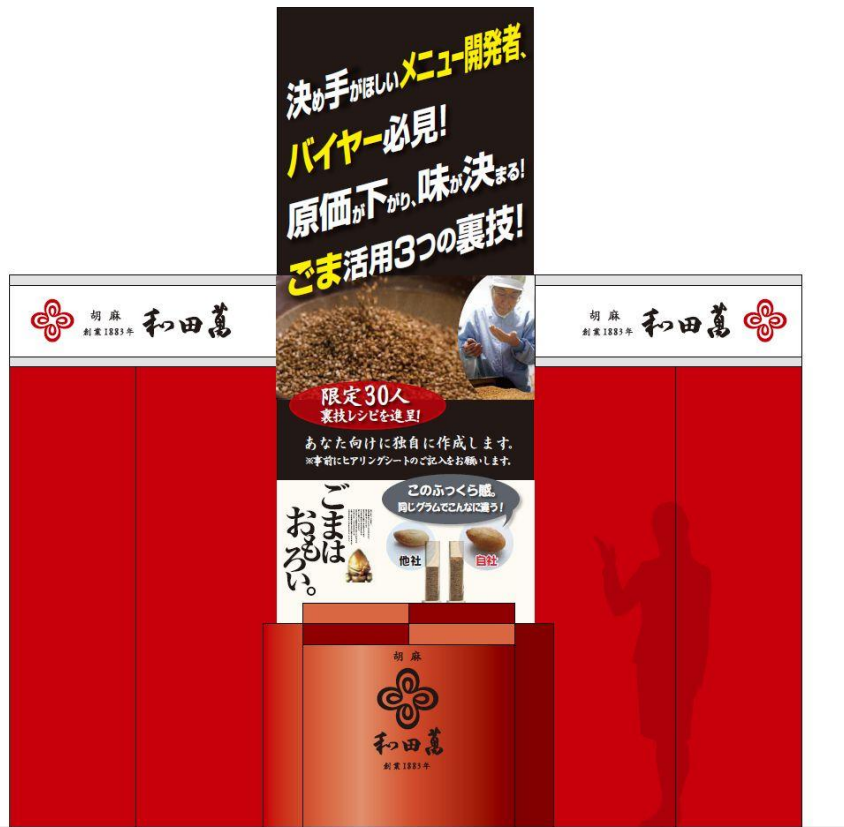
人材確保に悩むスーパーの責任者様 労災ゼロ！女性・高齢者でも楽々！ バックヤードを診てもらいたくなる（雑貨・家具製造販売）



**このままではジリ貧！クルマ販売業界の経営者必見！
わずか4件のカーラッピングで5000万円の売上(カーラッピング販売・施工)**



決め手がほしいメニュー開発者、バイヤー必見！ 原価が下がり味が決まる！ごま活用3つの裏技(ごま製造販売)



展示会で成果を出すためには・・・

成果の出ている展示ブースをたくさん見ることが重要です。

YouTubeに、成果の上がる展示ブースを公開しています。
以下からチャンネル登録してご覧ください。

展示会ちゃんねる



コロナでもできる半リアル展示会 4:37
コロナ後の展示会成果のコツ 7:03
コロナ後 初！東京ビッグサイトの展示会を実況 4:47
オンライン展示会失敗しない3つ 2:06
パワポに自分が入った動画撮り方 16:19

692 回視聴・1週間前・98%
709 回視聴・2週間前・100%
911 回視聴・1か月前・99%
225 回視聴・1か月前・98%
586 回視聴・1か月前・98%

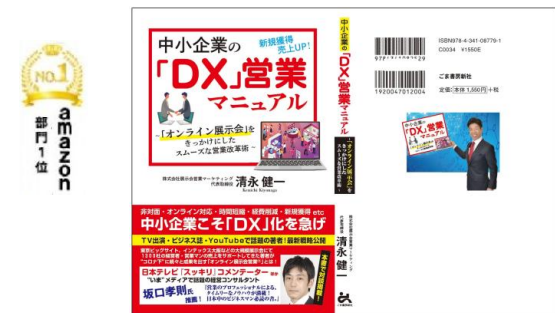
清永 健一(きよなが けんいち)プロフィール

展示会営業®コンサルタント。中小企業診断士。神戸大学経営学部卒。
 (株)展示会営業マーケティング 代表取締役。奈良生まれ、東京在住。
 展示会のプロフェッショナルとして、展示会主催者や出展企業などに
 そのノウハウを伝えている。

著書の「飛び込みなしで新規顧客がドンドン押し寄せる展示会営業術」
 他4冊はいずれもAmazon部門1位を獲得。

展示会の専門家としてNHKラジオ総合第一に出演。

行政、公益法人、金融機関、各地の商工会議所など講演実績多数。



日本唯一の展示会営業®コンサルタントとしてテレビ出演。



講演、セミナー、研修実績多数。名刺交換では長蛇の列が。



活動が新聞、雑誌、WEBメディアに掲載される。



著書がテレビのビジネス書ランキング2位に。



展示会テーマの著書が全国の書店で大型展開



おわりに

いかがでしたでしょうか？

展示会で成果を出すためには、ブースキャッチコピーはとても重要です。

この小冊子でお伝えした内容を活用し、
来場者に刺さるブースキャッチコピーをつくっていただきたいと思います。

なお、展示会で成果を出すための考え方やテクニックをお伝えする

「展示会営業®セミナー」を毎月定期開催しております。

ZOOMでの開催ですので、全国どこからでも受講いただけます。

通常、参加料5,000円がかかりますが、この小冊子をダウンロードいただいた方は、
無料ご招待とさせていただきます。

こちらのURLやQRコードからぜひご参加ください。

>> <https://tenjikaieigyo.com/seminart/>



※検索しても表示されない非公開の特別なURLです。

あなたの会社の成長発展を心から応援しております。

心から応援しています！



代表取締役 清永健一(中小企業診断士)

展示会営業®コンサルタント

〒140-0002 東京都品川区東品川5-9-15-904
(東京ビッグサイトのすぐ近くです)

TEL:4500-8539 FAX:03-4330-1690 mobile:090-1968-0468

Mail:kiyonaga@tenjikaieigyo.com URL:<https://tenjikaieigyo.com/>

展示会営業®は株式会社展示会営業マーケティングの登録商標です。