

ジールアソシエイツ

“あるある”が集客力に

「また上司が『なんか目立つやつ』って言い出した…」、「結局『体験』ってどうすりゃいいんだよ」など、イベント関係者ならドキッ、もしくはクスッとなるコピーが満載なのはジールアソシエイツの出展ブースだ。

「そういう悩みを抱えている方々に空間デザインで解決策を提供するのが弊社のサービスなので、すぐ具体的

な商談につながりそうな方々がどんどん訪れてくれました」という。

ブース中央のステージでは、セミナーを1日10本実施。「利益を生む展示会の作り方」というセッションが人気を集めた。BtoBコミュニケーション大学副学長でジールアソシエイツのアドバイザーをしている河内英司さんが、見込顧客の集客から当



日アテンド、事後のトラッキングまでのノウハウを披露。クライアントと販促というゴールを共有する同社らしい座組みだ。

派手な演出でなく“あるある”で出展効果をあげていた。