

展示会ブースとウェブサイト作成



Goda Advertising
アカウントエグゼクティブ
杉田 奈緒

Goda Advertising

過去30年以上に亘り、日本企業のマーケティング戦略、新製品、新企業の立ち上げに貢献して参りました。私共の目的はクライアントの売り上げを増やすことにあり、そのための最善の提案をし、どのような手段（ウェブサイト、広告、ビデオ、カタログ作成、展示会企画・装飾等々）でも提供できることが私共の強みです。

豊富な知識と経験を基に、より良いマーケティング・営業の方法をクライアントと共に考え、実行に移しています。長い歴史の中で、マーケティングに必要な手段を幅広く提供し、クライアントの目標を達成するためのお手伝いを差し上げます。

杉田 奈緒
アカウントエグゼクティブ
Tel: 847-776-9900 Ext.129
E-mail: nsugita@goda.com

2018年、需要が多かった依頼は、展示会ブースとウェブサイト作成のお仕事でした。弊社はアイデアやデザインを提供するため、お客様が想像されているデザインを理解するのに、苦戦する事が多々あります。また、私共の最終目標はお客様の売り上げを増やすことですので、アメリカの市場には合わないお客様の要望を受けた場合、要望とは違ったデザインを提案するケースも少なくありません。今回は、お客様が弊社の提案を気に入って頂き、結果的に成功した例を何点か紹介したいと思います。

展示会

発電機を扱うお客様より、10' x 20'の展示会ブースを担当して欲しいというご依頼でした。要望内容は、2点でした。1点目は、ブースを和風にする事、2点目は、“Japan”という言葉を使わずに、日本の会社だと表現したいということでした。

1点目の要望内容をお受けした際、和風のコンセプトを反対しました。なぜなら、アメリカ人が、和のブースを見ても、残念ながら心に響きません。また、製品の発電機と和が結び付かないため、メッセージが伝わりにくくなるからです。しかし、お客様には納得してもらえませんでした。その後、弊社アメリカ人の制作部に和とは何かを説明するのに苦戦しました。また、年齢層によっても和のイメージが違うため、お客様にどなたが和を要求しているのかもお聞きしました。私はどうしても、和のブースにしてしまうと、展示会が失敗に終わる予感がしたため、制作部に和のデザイン案と、そうではない製品のイメージに合った、制作部独自の案と出すように指示しました。

さて、2点目の“Japan”という言葉を使わずに日本の会社だと表現するという要望です。なぜ“Japan”という言葉使いたくないのか理由をお聞きしましたが、なんとなく...というお返事でした。こちらも制作部と会議を何度も重ね、Japanで連想するものを全員で挙げてみました。

出て来た案は、アニメ、侍、寿司、日本の地理。どれも全く発電機とは結び付かないものでした。日本の国旗をブース内に入れる案も出ましたが、国旗を入れてしまうと、反アメリカというイメージを与えてしまうため、却下となりました。結果、日本の製品は高品質というイメージがあるため、“Next Generation Quality and Reliability”というタグラインを提案しました。このタグラインには言葉遊びが隠されており、Generationは“次世代”またお客様の製品である、“Generator（発電機）”の両方を意味します。お客様にも気に入って頂き、ブースからメッセージが上手く伝わりました。

計画通り、和風のブース3案とそうではないブース1案を提案しました。なんと、和風ではないブースを採用していただき、展示会当日も過去最高の訪問者を達成したと報告を頂きました。下の写真が実際のブースです。



ウェブサイト

国土の広いアメリカでは、ウェブサイトは大変重要なセールスツールです。3社の成功例をご紹介します。

韓国の工作機械メーカー様より、ウェブサイトの依頼を頂き、まず初めに、営業の方々が日々どのように業務をされているかからお話しをお聞きしました。そうすると、多数の代理店と取引をしているため、代理店の活動を全て把握することに苦戦しているという問題点をかかえておられることが、判明しました。そこで、私共は、ユーザーネームとパスワードを入力すると閲覧できる、代理店用のページを作る事をお勧めしました。そのページ上では、代理店側は最新の値段と在庫が確認でき、見積もりが作成できます。見積もりのフォーマットが統一されているため、どの代理店を通して、同じ形式の見積もりが、お客様に届くようになりました。加えて、メーカーは代理店の活動を全てウェブ上で把握できるため、どの製品が現在見積もりの承認待ちなどの情報が把握可能になり、作業効率が上がったと、高評価を頂きました。

続いて、NSK America Corp.様のウェブサイトです。リピートのお客様を増やしたいということで、ウェブサイト上にニュースレターの受信希望を登録できる機能を加えました。このウェブサイト更新をき



かけに、毎月、既存のお客様にニュースレターを配信し、最新の情報をお客様にお届けするようになり、リピート客の増加に繋がりました。

最後に、Pisco様です。Pisco様は製品の種類と数が大変多く、古いウェブサイトは、情報が整理されていなかったため、探したい製品にたどり着くことが、困難でした。弊社で、情報を全て洗い直し、デザインも

ユーザーフレンドリーなものに仕上げました。

上のイメージがNSK様とPisco様の更新前と後になります。

ご紹介した以外にも、アメリカ市場での最新のマーケティング戦略方法は沢山ございます。ぜひ、私杉田までお問い合わせください。

INFORMATION



役立つビジネス一覧 ビジネス支援グループ

JCCC会員企業、シカゴ進出企業の皆様にご利用になれるサービスを日本語で提供する会社情報をまとめてウェブサイトに掲載しております。カテゴリー別に一覧表にしておりますので、シカゴで既にビジネスを開始されている方、今後シカゴ近郊でビジネスチャンスを広げたいとお考えの方は、各企業ご担当者様までご連絡下さい。

詳細はこちら: www.jccc-chi.org/ja/business-resources