

バーチャル展示会を開催する10のメリット



Goda Advertising
アカウントエグゼクティブ
豊川 香園

約一年前に始まったパンデミックにより、人と人との接触を避ける中でオンラインプラットフォームによるビジネスの拡大や顧客へのリーチが急速に広がりました。現在これらの方法は非常に有効であることが実証され、一時的な代替手段にとどまらず恒常的なビジネスソリューションへと変遷しました。例えばバーチャル展示会は2020年初頭にはまだ始まったばかりでしたが、今では主要な販売ツールへと成長しています。

以下はバーチャル展示会を開催するトップ10の理由です。

1. 臨場感のある体験

現在の高度な技術によりリアルなオンライン体験を構築することが可能です。来場者はバーチャルな空間を自由に行き来しながら商品や情報に触れることができ、さらにアニメーションや画像を使って360度のパノラマ映像で商品について知ることができます。

2. 来場者数をアップ

オンライン展示会は、24時間365日世界中のどこからでもアクセスすることができます。世界中の来場者はオフィスや

自宅から簡単に参加でき、リアルタイムでのセールスやネットワーキングが可能です。また、大規模なイベント・展示会の主催者のスケジュールに縛られることなく自社のニーズに合わせてライブ開催することもできます。

3. コスト削減効果

バーチャルイベントは対面式のイベントに比べて実施・運営コストが大幅に削減できます。出席者にとっても旅費がかからない分、より多くの社員の参加を促進できます。

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。

連絡先

豊川 香園
Tel: 847-776-9900 Ext.136
E-mail: ktoyokawa@goda.com



4. 不可能を可能に

バーチャルな環境は物理的な空間の大きさや制限にとらわれることなく自由な発想で空間を創造することができます。従来では大きすぎて展示できなかった製品も制限なく展示することが可能です。また、まだ計画段階やライブで見せることのできなかった製品を見せることができるため、実際の展示会やショールームの代替えとして最適です。

5. 多彩なバーチャルアプリケーション

バーチャル展示会は、単独でも、実際のイベントと組み合わせても効果的です。展示会のブース、ショールーム、工場見学など様々な形で新製品発表やデモを行うことができます。

6. プロモーションや製品資料を同時に提供

バーチャル展示会は来場者と製品を結びつけるためのものです。ライブまたは事前に録画されたウェビナーやビデオ、

ダウンロード可能な販売資料、ライブチャット、デモビデオなどを簡単に取り入れることができます。

7. リードタイムの短縮

人、製品、備品などの移動が不要なため、バーチャルイベントは対面式イベントのほぼ半分の準備期間で実施することができます。

8. メディアとの連携

バーチャルイベントはまだ新しいコンセプトのため、業界の最新ニュースを伝えたいメディアに取り上げられる可能性があります。そうなればブランドの認知度を高め、セールスリードを生み出すチャンスになります。

9. 参加者を選別

バーチャルイベントは、登録された参加者のみに限定したり、すべての来場者に公開することも可能です。

10. 参加者の分析・把握

オンライン出展者は参加者のデータやより詳しい情報を得ることができます。

Goda Advertisingは、米国でマーケティングを行う日本企業の信頼できるパートナーです。

効果的なカスタムバーチャル展示会・ショールームを通じてお客様が既存顧客とのつながりをより強固なものにし、見込み顧客との新たなつながりを作るお手伝いをしています。私たちは単独のバーチャル展示会や対面イベントと組み合わせたハイブリッド展示をデザインから実行までのワンストップサービスを提供しています。その他にも、Emailプラス配信、広告、フライヤー、ビデオ、データ分析などを含むマーケティングやプロモーションも行っています。

詳しくはwww.goda.comをご覧ください。

