

集客の手引き

展示会に出展することが「目的」ではありません。
展示会での商談を通じ、「顧客を獲得」することが目的です。
その為には、事前告知による「集客」が欠かせません。

< 展示会への集客方法 >

- ① 顧客、見込み客へのDM (招待状)、メール配信
- ② 顧客、見込み客へのメール配信
- ③ 自社ホームページ、SNSでの告知
- ④ 営業マンによる電話、訪問
- ⑤ 広告出稿 (雑誌・新聞、メール、バナー 等)
- ⑥ ニュースリリース



DMとメールだけで「新規」の来場者を呼べますか？
新規見込み客の集客には、⑤「広告」が必須です。



事前告知の決定版！

来場者購読学会誌1位 → 「ぶんせき」
来場者購読学会誌2位 → 「化学と工業」
両誌で来場者の50%以上に告知できます！
発行部数2誌合計 → 約40,000部



【学会誌】	JASIS2015		JASIS2014		JASIS2013	
ぶんせき	1,656	33.5%	1,608	31.8%	1,632	32.5%
化学と工業	871	17.6%	926	18.3%	995	19.8%
高分子	315	6.4%	360	7.1%	425	8.5%
化学と生物	314	6.3%	225	4.4%	279	5.6%
化学	371	7.5%	322	6.4%		
ファルマシア	259	5.2%	253	5.0%	258	5.1%
環境と測定技術	240	4.9%	387	7.7%	417	8.3%
現代化学	194	3.9%	155	3.1%		
応用物理	179	3.6%	248	4.9%	261	5.2%
工業材料	168	3.4%				
生化学	95	1.9%	88	1.7%	120	2.4%

JASIS2015結果報告書より

両誌8月号「JASISブースガイド」をご活用下さい！