

出展の手引き

この手引きは、スーパーマーケット・トレードショーおよびデリカテッセン・トレードショーの出展者に向けて、展示会を有効活用するためにすべきこと、またどのような感染症対策を踏まえながら商談・試飲試食を実施するべきか、その方法および注意事項について整理したものです。事前にこの手引きの内容をよく確認の上、出展準備を進めましょう。

※日本展示会協会作成「展示会業界におけるCOVID-19感染拡大予防ガイドライン」の内容もあわせてご確認ください。

※この手引きの内容は2022年9月末現在のものであり、今後変更になる可能性があります。その場合は各展の公式ウェブサイトにてお知らせします。

【重要】出展者の皆様へのお願い

本展は、新型コロナウイルス感染拡大防止のための様々な対策を実践した上で開催いたします。

出展者の皆様におかれましても、下記の4つの徹底にご協力をお願いします。

※ご協力いただけない場合は、入館をお断りする場合があります。

1. 体調管理の徹底

日頃からの検温・手洗い・うがい・手指消毒・マスク着用の励行のほか、会期前後の移動中や移動先においては、感染防止のための適切な行動をし、体調管理に努めてください。

なお、下記のケースに当てはまる場合は会期中であっても来場を自粛してください。

- 発熱がある時(37.5℃以上の発熱)
- 咳・咽頭痛・息苦しさ等の症状が認められる時
- その他、体調が優れない時(味覚・嗅覚異常を感じる時や疲労倦怠感を強く感じる時などを含む)

2. マスク着用の徹底

会場内では必ずマスク(できれば不織布製)を正しく着用してください。

ワクチン接種後もマスク着用をお願いします。

フェイスシールドやマウスシールド等を使用する場合は、マスクの上から着用してください。

※マスクは出展者自身でご用意ください。

○良い例

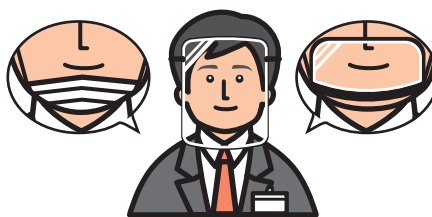


必ずマスクを着用



マスク+フェイスシールド

×悪い例



マスクを正しく着用していない(あごマスク・鼻出し)
フェイスシールドのみ / マウスシールドのみ

3. こまめな手洗い・手指消毒の徹底

展示会場に入る時、試食を準備する前、トイレや食事休憩の後、展示会場の共用部に触れた後などを中心に、こまめな手洗いと手指消毒を徹底してください。※石鹸・消毒液等は出展者自身でご用意ください。

4. ソーシャルディスタンスを意識した行動の徹底

展示会場内では、「出展者と来場者」「出展者と出展者」との間にソーシャルディスタンスを意識した行動をとるようにしてください。(ブース内の通路は広くとる、バックヤードでは密にならないように注意する・レイアウトを工夫するなど)。

○事前準備 分かりやすく、提案力のあるブースにしましょう

1. 決める

①出展の「目的」を明確にする

- 例) ●自社や自社商品の認知度を上げる ●新規顧客の開拓
●既存顧客のフォローアップ ●新商品開発、既存商品改善のための意見を聞く
●社内のモチベーションを上げる 等

②目的を達成するための「目標」を立てる

- 展示する商品を絞り込む
●商品を売り込むターゲットを明確にしておく
→業種・業態・エリア・店舗数など、できるだけ具体的に
●具体的な商談希望企業をリスト化し、社内で共有しておく
●目標となる商談数、名刺交換数、試食提供数を決める

③装飾・実演内容を決める

- 装飾** ●商品 ●商品の陳列方法(ボリューム・什器)
●商品の説明方法(口頭・パネル・配布資料・音声・映像)
※売場がイメージできるブースにしましょう

- 実演** ●試飲・試食 ●調理デモ ●セミナー ●音声・映像
※感染症対策を講じるとともに、ソーシャルディスタンスに十分配慮しましょう。



展示する商品を絞り込む

2. 準備する

- 手洗い石鹸、消毒液、マスク、フェイスシールド、ペーパータオル、使い捨て手袋、アクリルボード
●展示品、商品サンプル(軽量で手に取りやすいもの)
●試食用の備品(使い捨て容器、楊枝、フォーク、紙コップ、ごみ箱(蓋つき)、ごみ袋)
●プライスカード ●POP、ポスター、のぼり(防災加工済み)、パネル
●商品カタログ、商品カルテ、会社案内パンフレット ●ユニフォーム
●名刺・貴名受け ●アンケート ●筆記用具(メモ・ノート)
●会期中の役割分担・シフトを決める
●必要書類を期限内に提出する(水道、電気、試飲試食 等)
●招待券を送る

→既存の取引先や面識のあるバイヤー、これから取引を始めたいバイヤーへ送付しましょう。

- 社内で展示会までの作業スケジュールを組み立てる

※事務局より配布される「出展細則」には必ず目を通し、準備に漏れがないかチェックしましょう。



プライスカードについて

商品名や参考売価などの情報を明示し、キャッチコピーで簡潔に商品特性を説明すると効果的です。

※参考売価には「税抜」または「税込」の表示をしましょう。

商品名	○○○○○○○○
キャッチコピー	△△△△△△△△
参考売価	□□□円(税□)

3. 確認しておく

商品の説明内容を確認し、バイヤーからの質問にきちんと対応できるよう準備しましょう。

※効率的な商談を行うために、細かな質問へも対応できるようにしておきましょう。

- 例) ●食品表示(原材料、原産地、添加物、アレルギー、賞味・消費期限、栄養成分表示など)
●商品のウリ(独自性や優位性などの最大の特長) ●コンセプト(客層・小売ターゲット)
●現状取引先 ●価格体系 ●ロット ●最低発注数量 ●製造キャパシティ
●供給可能時期 ●原料調達状況 ●商流 ●物流 ●販売促進計画 ●トレーサビリティ
●定期検査体制 ●PL保険加入状況 等

○会期中 感染症対策をしっかり行い、安心感のあるブース運営を心がけましょう

1. 商談の進め方と話し方

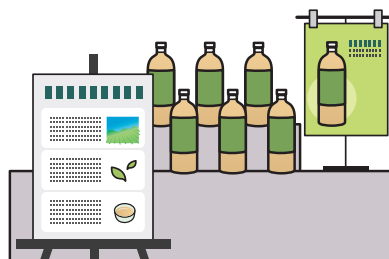
- 商品の説明内容を正確に伝え、質問にはその場で回答できるよう準備しましょう。
- 来場者バッジや名刺を参考に、売り込みたい企業を見極めて商談しましょう。
- 展示会の会期は限られているので、1商談に時間をかけ過ぎないようにしましょう。
- 商品のセールスポイントを絞り込み、説明の優先順位を決め、分かりやすく話しましょう。
- 一方的に売り込むのではなく、バイヤーの意見に耳を傾けて相手が求める商品像を聞き出し、情報収集をすることも重要です。会話をすることでバイヤーとの関係を構築しましょう。
- 売場での販促方法やおすすめレシピなど、具体的な提案をすると商談が進みます。
- 1〜2枚にまとめた商品情報カルテや商品説明パネルを見せながら話すと効果的です。
- 商談中は必ず商談内容やバイヤーからのアドバイスをメモに取りましょう。
- 出来る限り次のアポイントを取り、商談継続のキッカケを作りましょう。
- いただいた名刺はすぐに整理し、営業先の優先順位を決めましょう。
- 自社ブース内でのスマホいじり、腕組み、内輪話はやめましょう。
- 他出展企業とも情報交換を行い、商品開発や販路開拓のヒントにしましょう。

マスク着用時の注意点

- マスク着用時は話が聞こえづらいため、商談時の話し方には工夫が必要です。
- 説明の内容は分かりやすく簡潔にするとともに、ハキハキと、語尾まで発声しましょう。
- 身振り手振り・あいづち・目の表情を活用してコミュニケーションをとりましょう。
- 話し方に自信がない場合は、説明用の資料やパネルを充実させましょう。
- 声が聞こえづらいからといって、マスクを外したり近づきすぎるのはやめましょう。



身振り手振りなどを活用



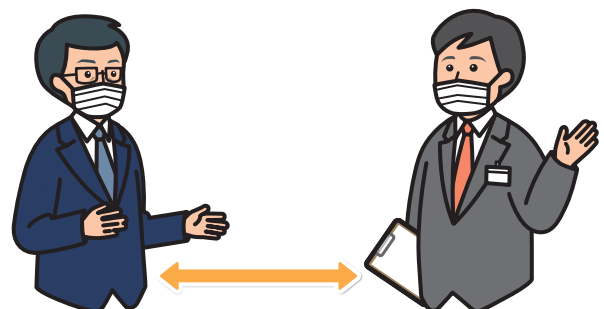
説明用資料やパネルを充実させる



マスクを外して近づくのはNG

商談時の注意点

- 商談時はソーシャルディスタンスを保ち、マスクを着用しましょう（握手などの接触も控える）。
- 商談は密が発生しないよう、余裕のあるスペースで行いましょう。
- 商談時に対面となる場合は、双方のマスク着用の徹底しつつ、必要に応じて飛沫感染防止のためのアクリル板やビニールカーテン等の遮蔽物を設置しましょう。
- 接触感染防止のため、商談で使う商品や陳列商品は定期的に消毒を行う、来場者用の消毒液や使い捨て手袋を用意する、陳列商品にさわれない展示にするなどの対策を取りましょう。
- 商談で使用したイス・テーブル・商品サンプルは商談の都度消毒しましょう。
- アポイントスケジュールは事前にとり、効率的な商談を行いましょう。



ソーシャルディスタンスを保つ

2. 試飲・試食の提供方法について

本展では試飲・試食の提供が可能ですが、感染症対策のため下記の点に十分注意してください。目に見える形で感染症対策をしっかり行い、安心感のあるブース運営をすることで、ブースへの立ち寄りや商談件数を向上させましょう。

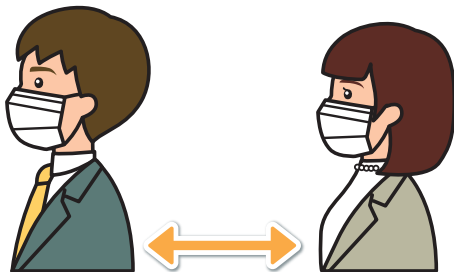
- 密集・密接防止のため、集客だけを目的とした試食の提供やサンプルの配布は控えましょう。
- 試食は出展者の目の届くところで管理し、声をかけられてから提供するようにしましょう。
- 試食の提供時に混雑が発生しそうな場合、間隔をあけるよう声掛けや誘導をしましょう。
- 来場者がマスクを外している間は質問せず、着用してから会話をしましょう。



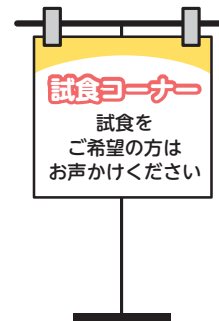
集客だけを目的とした試食は控える



マスクを外している間は問いかけない



混雑時は間隔を開けて並ぶよう誘導



試食は声をかけられてから提供

感染症対策に用意するもの

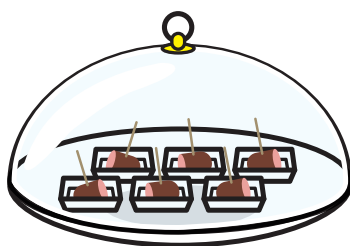
- 手洗い石鹸 ● 消毒液 ● マスク ● フェイスシールド ● ペーパータオル
- 使い捨て手袋 ● 使い捨て容器 ● ごみ箱(蓋つき) ● ごみ袋 等

試食の準備時

- 作業前に手洗い・手指消毒をしましょう。
- 作業中はマスク・使い捨て手袋を着用し、作業中の会話は控えましょう。
- 調理器具(包丁、まな板を含む)はこまめに洗浄・消毒しましょう。
(複数名で共同利用する場合は使用前に必ず洗浄・消毒)
- 使いまわしの雑巾やダスターではなく、使い捨てのペーパータオル等を使用しましょう。
- 食中毒や異物混入にも十分配慮しましょう。

試食の提供時

- 試食提供者は作業前に手洗い・手指消毒をし、マスク・使い捨て手袋を着用しましょう。
- 試食は1食分ずつ小分けにし、使い捨ての容器を使用しましょう。
作り置き場合は蓋かラップをかけましょう。
- 爪楊枝・フォークなどは1食分ずつ添えて提供しましょう。
- 食べやすい・飲みやすいサイズで、おいしい状態で提供しましょう。
- 試食前に手指消毒を希望する来場者用の消毒液を用意しましょう。
- 試食は直接手渡しをせず、お盆などを介して提供しましょう。
- 試食後に出たごみは来場者に自ら捨ててもらえるようごみ箱を設置しましょう。
ごみ箱には蓋をするか、密閉してこまめに廃棄しましょう。
- 身だしなみ・爪にも注意し、清潔感を保ちましょう。



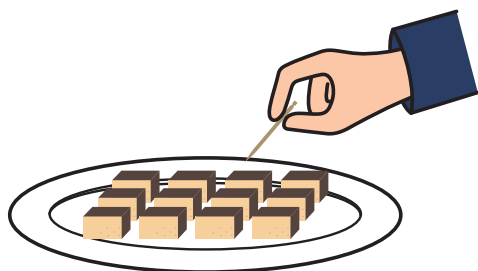
○ 試食には蓋かラップを



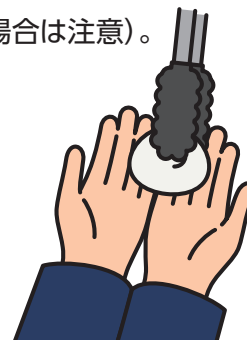
○ お盆などを介して提供

NGな提供例

- 来場者が自ら大皿から直接試食をとる。
- 来場者の手にトング等で直接試食をわたす。
- 来場者が自ら使い回しのトング等を使って試食をとる。
- 一度口をつけた試食容器に追加の試食を入れる（特に飲料の場合は注意）。



✕ 大皿から直接試食をとる



✕ 試食を手に直接渡す

廃棄物の処理について

使用済のマスク、フェイスシールド、使い捨て手袋等、試飲・試食に使用して唾液のついた廃棄物は、ビニール袋等に入れて密封した上で所定の感染症対策廃棄所へお持ちください。無償で処理いたします。なお、上記以外の廃棄物は出展者の責任においてお持ち帰りいただくか、有償にて処理いたします。共同の廃棄場はありません。

※場所は会期直前にお知らせします。



マスク



使い捨て手袋

最重要!

○会期後 作業の優先順位を決め、速やかに進めましょう

- ① 会期中に整理した名刺の優先順位を参考に連絡しましょう。(お礼のメール・電話など)
- ② バイヤーから依頼された案件(サンプル・見積の送付など)には速やかに対応し、手配後には必ず確認連絡をしましょう。その際、出来れば次回のアポイントを取りつけましょう。
- ③ 直接の訪問が難しい場合は、オンラインを使った商談を提案してみましょう。
- ④ 今後の作業計画を立て、計画に沿って進めましょう。

※今後の取引に関わらず、名刺交換をした方とはこまめに連絡をとり、関係を保ちましょう。
※時節や催事に合わせたメニュー・レシピ提案など、展示商品以外の情報も発信し続けることが重要です。

新規取引開始時の注意事項

新規に取引を開始する際、取り込み詐欺には十分ご注意ください。
取り込み詐欺を目的とする悪質業者の手口は巧妙化していますので、普段から注意を怠らず、十分に対策を取りながら商談を進めましょう。

※対策を含めた詳細は別紙「新規取引開始時の注意事項」をご覧ください。

○ブース責任者の皆様へ

搬入日を含めた会期中の自社および外注先スタッフの管理について、下記の各項目を徹底してください。

- 自社および外注先スタッフの連絡先および勤務状況を記した名簿の作成
- 毎日の検温と体調確認(発熱時や体調が優れない場合は会場に来ないように徹底)
→上記2点は会期終了から少なくとも3週間は保管してください
- マスクの着用・こまめな手洗いと手指消毒・ソーシャルディスタンスを意識した行動の徹底
- 朝礼・終礼を行う際、大声での会話や声出しは控える
- 会期中は商談や説明・実演時なども含め、大声での会話や呼び込みを控える
- 打上げや会食は控える(やむを得ず行う場合は感染防止対策を講じた飲食店で少人数で)。

またバイヤーに招待券を送る際は、下記の点を伝えましょう。

- 事前登録が必須である(招待券と名刺だけでは入場できません)
- 入場時の検温・マスクの着用が必須である
- 発熱時や体調が優れない場合は来場を自粛してもらう



一般社団法人
全国スーパーマーケット協会
National Supermarket Association of Japan

コピー禁止・禁無断転載 第3版(2022年9月)

