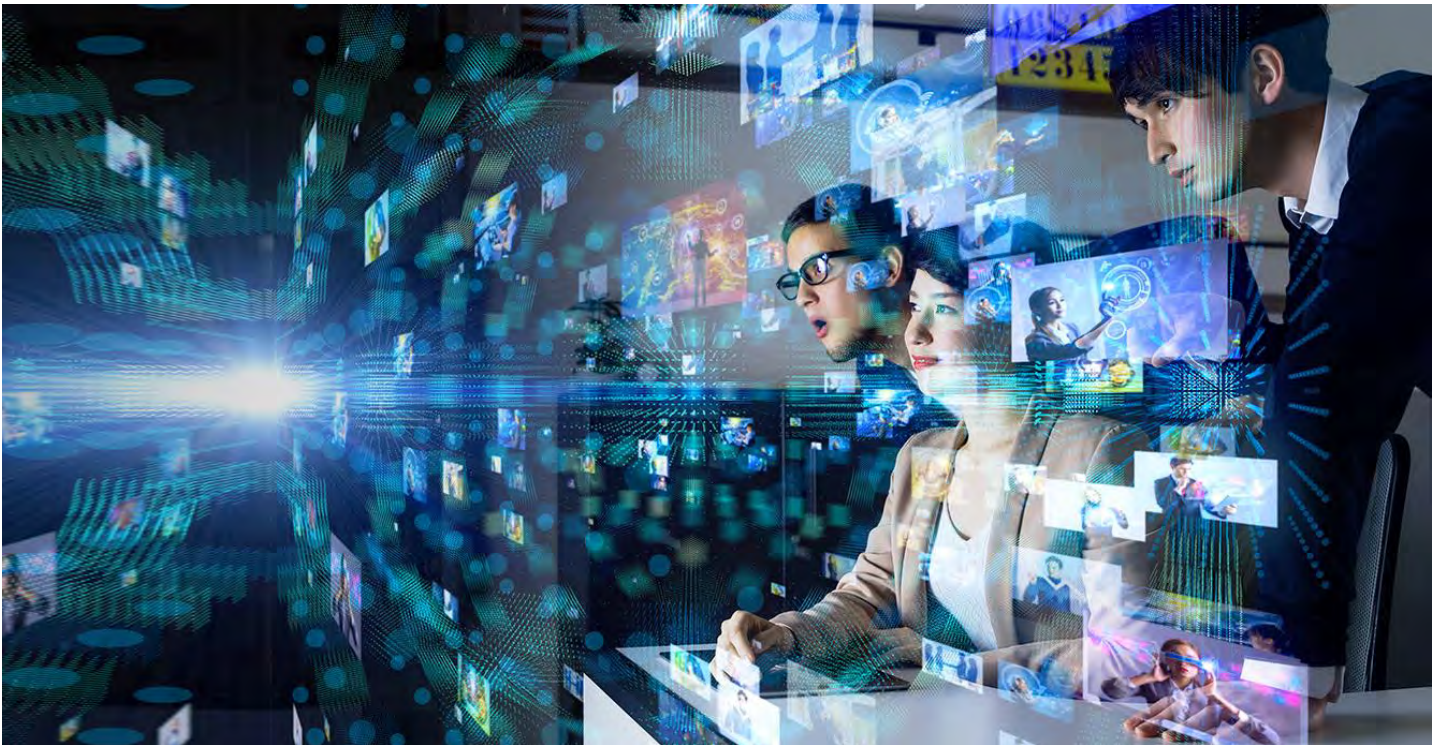


第
1
回

Japan IT Week オンライン

注目されたオンライン展 初開催。その結果は？

6月16日（水）から18日（金）、リード社としては創業以来初の開催となるオンライン展示会「第1回 Japan IT Week オンライン」を開催した。「売上・受注につながるオンライン展示会を創ってほしい」「商談展を創り上げてきたリードのノウハウを生かし、成果が出るオンライン展示会を開催してほしい」という要望を多数受けての開催。その成果に多くの関係者が注目していた。



6月16日（水）10:00 初日オープン！

その時 何が起きたか

6月16日（水）朝、リード本社に特設された「Japan IT Week オンライン オペレーションルーム」には、これまでにない緊張感が漂っていた。リアル展示会は何千回と開催してきたが、オンライン展示会は初めて。果たして来場者は来てくれるのか。社長の田中をはじめ、事務局長の大久保、そしてチームのメンバーは来場者情報などがリアルタイムで表示される大型画面を食い入るように見つめていた。

10:00. いよいよ「第1回 Japan IT Week オンライン」が開幕。その瞬間、皆が顔を見合わせた。来場者数を示す数字がみるみる上がっていく！記念すべきリード初のオンライン展示会の幕が明けた瞬間だ。

ある出展社のブースには、いきなり500名を超える来場者が殺到した。

1件でも 多くの商談を生み出したい！

リードのオンライン展示会は3日間限定開催で、その時間に集中して出展社・来場者がオンライン展示会場に集まり、リアルタイムに商談が行われる。オンライン上のブースを見に来ている来場者に声をかけて商談することも可能だ。まさにリアル展示会をそのままオンラインにした仕様になっている。

事務局では1件でも多くの商談が成立するよう、来場者の動き、セミナーの集客などを注意深くモニタリング。時には出展社、来場者双方に対して電話・メールで「是非、積極的に声をかけて商談しましょう」と働きかけた。



リード社内に設置されたオペレーションルーム。商談が活発に行われるように 社員が一日中サポートした

売り上げを増やしたい！

一方、出展社もこの本格的なオンライン商談展を積極的に活用しようと、事前に多数のアポイントを取り、商談したのに加え、会期中も積極的に来場者に声掛けをして商談を行っていた。下記 bravesoft 社のように会議室にオンライン商談専用チームを配置し、熱心に商談を行う企業も数多くあった。



bravesoft 社 岡 慶彦 事業部長 (写真 左手前)

「名刺データ集めを目的としたオンライン展が多い中、IT Week オンラインは具体的な商談が数多くでき、驚いている。」

オンライン展示会の歴史を塗り替える

3,247 件の 直接商談が実現！

リード初のオンライン商談展が終了した6月18日午後6時。モニターに移された商談件数を見て、社長の田中と事務局長の久保はがっちりと握手を交わした。映し出された直接商談件数は実に「3,247件」。予想を上回る直接商談が行われたことを、モニターは示していた。

会期終了後、成功裏に終了した興奮冷めやらぬ中、出展企業から下記のようなコメントが数多く寄せられた。いずれも初となったオンライン展示会の手ごたえを思わせる内容だ。

出展社の声

会期後に**濃いアポ商談を10件獲得**。
濃いデータを集められるだけでなく、具体的な商談ができるので非常に有意義だ。

クリーク・アンド・リバー社 様

営業から大変好評で、次回もぜひ参加を検討して欲しいと、マーケ本部に連絡があるくらい良かった。

IT Week オンラインは直接商談できる大変貴重な機会。

キヤノン IT ソリューションズ 様

コロナ下で新規営業が難しい時期なので、しっかりと案件に繋がるお客様とつながる事が出来て助かった。**顧客になりそうなユーザーと直接接点を持てたのは非常に有効。**

コムテック 様

他のオンライン展示会と比べ、来場者の導入意欲が高い。
順次、成約および案件化につながるような商談ができて

竹田印刷 様

すでに案件に繋がりそうなもので3件ある。具体的な商談が多く、成果は上々で満足している

ハカルプラス 様

質の高い案件が多く満足している。**リアルタイムに出展社から声掛けできるのが非常によい。**

今まで参加したオンライン展示会の中で一番良い。

ウイングアーク 1st 様

すべては 出展企業の利益のために

今回の成功を受け、社長の田中はこう語る。

「昨年2月、コロナ禍の発生以来、多くの企業が展示会の開催を求め、応援してくださいました。我々が開催してきたリアル展示会がいかに出展社・来場者にとって必要なものであるか、再認識の連続でした。その過程でますます積極的に展示会を開催していく事を決意すると同時に、さらに企業にビジネスチャンスを与えることのできるチャレンジはないか模索してきました。それが今回開催のオンライン展示会です」

田中は、オンライン展示会はコロナ禍を乗り越えるための一時的な施策ではないという。

「我々はコロナ禍を乗り越えるためにオンライン展示会を開催するわけではありません。企業にビジネスチャンスを提供する新規事業として、1年以上前から構想し、立ち上げたものです。今回その願い通り、多くの企業にオンライン展示会に出展いただき、多くの成果を上げていただきました。喜びの声もたくさんいただいた。主催者としてこれ以上の喜びはありません。今後も積極的にリアル・オンライン2つのプラットフォームで展示会を開催し続けていきます」



「すべては出展企業の利益のために」
と語る代表取締役社長 田中

今回の成功を受け、追加開催の要望多数！

急遽12月に 第2回目を開催決定！

今回の予想を超える成功を受け、出展企業や今回出展できなかった新規の企業から「是非第2回目を早急に開催してほしい」「リアル展に加え、オンライン展示会でも商談ができることが確信できた。年内にもう一度開催してほしい」という声が殺到した。

これを受け、リード社内でも急遽 会議を行った。「それほど望んでいる方々がいるのであれば、開催してビジネス拡大に貢献しよう」と全会一致、12月1日より開催することを決定した。開催発表と同時に申し込みが相次いでいる。

リードではすでに下記業界でのオンライン展示会の開催を発表している。出展企業のビジネス拡大に貢献するため、2021年はリアル展示会 計311本、オンライン展示会 計44本を開催していく。

2021年に開催する リードの オンライン展示会

- ▶ バックオフィス業務の全てを解決できる展示会

第1回

総務・人事・経理 Week
オンライン

詳細はこちら→

- ▶ エレクトロニクス製造・実装に関する専門展

第1回

ネプコン ジャパン
オンライン

詳細はこちら→

- ▶ 製造改革を起こす様々な製品・サービスが集結

第1回

スマート工場 EXPO
オンライン

詳細はこちら→

- ▶ 初回の成功を受け、急遽 開催を決定

第2回

Japan IT Week
オンライン

詳細はこちら→

- ▶ 「医療」と「介護」の総合展

第1回

メディカル ジャパン
オンライン

詳細はこちら→

- ▶ ロボット開発に関するすべてが集まる専門展

第1回

ロボット 開発 活用 展
オンライン

詳細はこちら→

- ▶ クルマの先端技術が集まる専門展

第1回

オートモーティブ ワールド
オンライン

詳細はこちら→

今後も リアル展示会とともに
オンライン展示会を積極的に開催します

お問合せ

リード エグジビション ジャパン(株) 広報部

Tel: 03-3349-8501 Mail: pr@reedexpo.co.jp