

準備も集客も分析も！ 出展効果を最大化する3大サービス 活用ガイド

Bizcrew EXPO

Bizcrew EXPO実行員会 カスタマーサクセス部門

目次

Bizcrewについて

- [- 企業/製品・サービス情報紹介ページのメリット](#)
- [- 参考：ページ作成のコツ](#)

リードスキャナーについて

- [- リードスキャナーサービスのメリット](#)
- [- リードスキャナーサービスのポイント](#)
- [- 参考：リードスキャナーはこんな使い方](#)

ウェビナーについて

- [- ウェビナーとは](#)
- [- ウェビナーのメリット](#)
- [- 参考 - セミナー動画撮影Tips](#)
- [- 参考 - セミナータイトル・概要tips](#)

ブース訪問予約について

- [- ブース訪問予約のメリット](#)

ブース集客支援サービスについて

- [- ブース集客支援サービスとは](#)

ビズクルダッシュボードについて

- [- ビズクルダッシュボードのメリット](#)



Bizcrew 公式キャラクター
展示会の導き手・ルーク

Bizcrewについて

企業/製品の認知拡大に加えて、展示会前からリード獲得が可能！

- サイトアクセス者が資料ダウンロード、動画視聴した際にリードを獲得できます
- 会期に向けた認知拡大に繋がります

企業情報 紹介ページ	製品・サービス情報 紹介ページ
企業情報を認知させることが可能	製品・サービス情報を認知させることが可能
興味を持った来場者によるブース訪問予約が可能	製品・サービスに興味を持った来場者によるブース訪問予約が可能
※企業情報紹介ページではリード情報は獲得できませんので、ご注意ください	PR資料/PR動画の閲覧者のリード情報リアルタイムで獲得することが可能

< 資料DL・動画再生数 >

資料DL 28,961件

PR動画視聴数 17,504件

※2025年 全社合計年間実績

PR動画

PR資料



掲載ページサンプル

[企業ページ](#)
[製品・サービスページ](#)

掲載手順はこちら

[企業・製品情報 紹介ページ設定](#)

製品・ソリューション詳細

- ▶ 分かりやすくサービスラインナップを表現する
- ▶ 文字の色や大きさを工夫する
- ▶ 画像や図、表などを挿入する

■Power Platform導入支援サービス

業務自動化、データ収集・分析、AI活用など、Microsoft Power Platformの機能を効果的に組み合わせ、業務データを効率的に連携しながら業務全体の最適化を行い、デジタル転換の早期定着とDX化の促進を支援する、当社独自の業務効率化ソリューションです。

>サービスメニュー

- 導入コンサルティング ○運用ガイドライン作成 ○操作研修
- 運用保守 ○問い合わせ窓口の提供 ○AIを活用した業務効率化支援

製品・ソリューション詳細

リモートワークが加速的に増えていった現代、モチベーションが上がらない・生産性が低い・コミュニケーションの質が悪いなどといった問題を抱える企業が増えていきます。

これからは、これまでとは全く違う「新しい働き方」が必要です。

スノーピークビジネスソリューションズのキャンピングオフィスは、「ワクワクをビジネスの力に」「いつでもどこでも誰とでも働ける」そんなソリューションをご提案しております。



PR動画/PR資料

- ▶ サムネイルやタイトルを簡潔に表現する
- ▶ 動画は、すぐに製品イメージをつかみやすい数分程度の長さがベスト

PR動画

Microsoft365 徹底活用支援

～社員自身による業務効率化実現に向けて～

PR資料



SharePoint運用支援サービス

企業のSharePointを活用したDX化を要件ヒアリングから構築、運用保守までサポートいたします！

PDF: 658KB

ダウンロード

リードスキャナーについて

リードスキャナーを使用すると、来場者の手元にも出展者の担当者情報が残り、来場者が自分が周った企業を振り返ることができるため、**記憶に残りやすくなります。**

加えて

出展担当者の情報に「製品PR資料・動画」を紐つけられるので、

- ・ 来場者にオンライン上でPR資料・動画を提供できるようになる
- ・ PR資料・動画を閲覧した来場者のリード情報が分かる
- ・ 出展者・来場者どちらか「片方」が読み込むと、双方に情報が提供される
- ・ 来場者側からも会期後に出展者へコンタクト可能

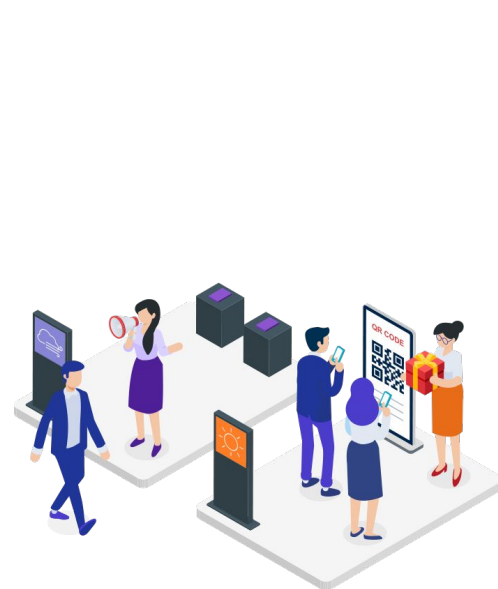


来場者の後日アクションがわかるから**温度感が高い顧客を逃さない！**

<リードスキャナー利用出展者割合>

92%

※2025年 全社平均実績



設定手順はこちら

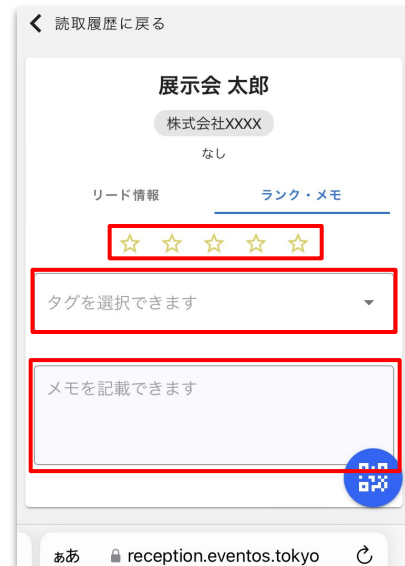
[リードスキャナー設定](#)

リードスキャナーはお手持ちのスマートフォンのブラウザから追加費用なしで利用可能！

- ✓ 読み取った来場者情報はリアルタイムにデータ化されるため、来場者の**熱が高いうちにフォロー**が可能
- ✓ 読み取った来場者情報は簡単に**ランク（評価）**や**メモ**を残すことが可能
- ✓ **タグ**機能を使用することで、読み取った来場者を簡単に分類することが可能
- ✓ 担当者別にQRコードのアカウントを発行するため、**担当者別の来場者データを管理**することが可能

※リードスキャナーは台数制限なく使用可能

※リードスキャナー画面イメージ



1 北風と太陽作戦

- 来場者からのレピュテーションリスクを軽減 -

リードスキャナーで強引に来場者の個人情報を読み取ることによって来場者からの心象を損なうケースもあります。

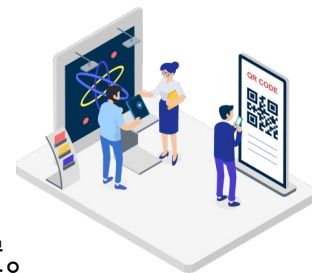
来場者からのアクションでリード情報を取得することができるため、確度を変えたアプローチ手法として、ノベルティを渡す際に来場者にQRコードを**読み取ってもらう**ことも可能に！

2 担当者対応中でも名刺を逃さない

- 足跡を残してもらう -

担当者以外に「製品」や「企業」の出展者バッジを作成し、QRコードをブース内に設置。

QRを読み込んでもらうと、来場者の情報（足跡）を取得することができます。
せっかく興味をもってブースに来てくれても、担当者全員が接客中でチラシだけ持って去ってしまう…
そんな顧客を1人でも逃さないために、ご活用いただきたいです！



ウェビナーについて

展示会開催前に出展製品をPRできるコンテンツで、すべての出展者様にご登壇をお願いしています。関連性の高い製品・サービスごとにテーマを設定し、1テーマにつき複数の出展者が登壇するピッチイベント形式での配信。

※出展料金に含まれているサービスのため、登壇は無料です

ウェビナー配信は2クール制で、動画の提出時期に応じて「全クールで登壇」または「第2クールからの登壇」が決まります。

第2クールからの登壇と比較して第1クールから登壇いただくと、**約60%多くリードが獲得可能**です。ので早めの動画提出を推奨しています。

※原則、第1・第2クール間での動画変更はできません。

< ウェビナー視聴者数 >

総視聴者数 **約 2,868件**

平均獲得リード数 **約 186件**

※2025年 全社平均実績

次世代リーダー育成ウェビナー

次世代リーダーが現場変革の要！

コーチング、実践型研修など、次世代リーダー育成のエッセンスを一堂に

1社15分複数者登録

タイムテーブル

- 即戦力のDX人材を育成する超実践型研修！ - TECH PLAY ACADEMYのご紹介		TECH PLAY ACADEMYは、水準5starプロダクト事業責任者やスタートアップCEOなどの経験DX人材を講師とした実践型研修を主催します。資格取得や技術習得がゴールではなく、「アクション」を現場で使いこなす「プロダクト」開発上のために身につけてもらう、その能力を鍛えさせていきます。
パーソソライノベーション株式会社 TECH PLAY Company ACADEMY Group セールス 小林 清典		
現場変革の要！ 次世代リーダーをつくる“修羅場体験デザイン”		“産業主導型リーダー人材”の組織的育成はビジネスの要諦。しかし、現場でも必要な効果が見えない、現場での実感が起こらないという点は大きな課題。本セミナーでは、デザインされた修羅場体験を通して受講生の「自己効力感」を上げ、現場での組織変革へと繋げる次世代リーダー研修をご紹介します。
リ・カレント株式会社 代表取締役 石橋 典		
管理職・マネージャーを支援・育成する ビジネスコーチングとは		管理職・マネージャーの支援・育成を支援させるビジネスコーチングについての特約セミナーです。
ZAPASS JAPAN 株式会社 代表取締役 CEO 近江 寛樹	大企業からスタートアップまでの幅広い実績・実績と、アカデミック的な知識から、当日日を含めるビジネスコーチングの有用性と効果についてお伝えします。	

登壇手順はこちら

[ウェビナー](#)

- ▶ 一つのテーマで複数の出展者様が登壇するため、比較検討フェーズなどの**潜在的顧客にも効率的にアプローチ**が可能
- ▶ オフライン展示会前からウェビナー視聴者のリード情報を**リアルタイムで取得可能**
- ▶ ウェビナーの視聴をきっかけに、展示会場での商談につながった事例が多く、事前に知識をいれてから来てくれるから**商談が進みやすい**と好評
- ▶ タイムテーブルの下*図2には、登壇企業の企業情報紹介ページへの導線を設けているため、**興味・関心の高まった来場者による能動的なアポイント獲得**の実績も多数あり

タイムテーブルイメージ

図2



参考動画の視聴は[こちら](#)

- ✓ 視聴者は短時間に複数社の話を聞くため、**印象に残す**ことを重視
- ✓ 自社製品・サービスのアピールポイントを**定量的に**示す
→数値などのわかりやすい指標を交えると効果的
- ✓ 完結で分かりやすい資料に（情報を詰め込みすぎると逆効果）
→視聴者の記憶に残したい**ポイントを2〜3点ほどにしぼる**と効果的
- ✓ 登壇中の企業がわかるよう、常に画面に**社名または企業ロゴを表示**させることを推奨

動画に盛り込むおすすめアピールポイント

（例）UI・ユーザビリティ、価格、選ばれる理由、導入事例、他システムとの連携性など
→**資料に加え、デモ操作**などがあるとよりイメージしやすくなります！

【営業DX】最新トレンドウェビナー 休眠顧客 商談化、電話業務 効率化など最新の営業DXツール活用講座

1615分最新社説編
短時間で集中的に情報収集！

営業DX
最新トレンドウェビナー

休眠顧客の商談化、
電話業務の効率化など
最新の営業DXツール活用講座

タイムテーブル

オープニング

最新時代の営業リスト
→休眠顧客の商談化をどう実現していくか

休眠顧客の商談化
VP of Sales/Marketing
阿久津 卓哉

あなたのEC「お店で買った方が早くない?」
思われてませんか?

IRIS データラボ株式会社
営業部
三井 朝洋

営業効率をあげる仕組みの最適化!
CRMを活用した顧客・案件管理の運用とは

株式会社ラクス
楽テル事業統括課プロモーション担当
永山 千恵子

エンディング

1 30%やゼロなど**定量的に**、
アピールポイントを示すことで
有益性（メリット・ベネフィット）
を伝える。

2 疑問形での問いかけや、ネガティブ
なワードにより損を回避したい視聴者
の興味関心を高める。

3 最適解などの**パワーワード**で
興味関心を高める

4 このセミナーによって、
**「どんな悩みや課題の解決法を
知ることができるのか」**を
わかりやすく記載。



1

商談化率 30% 超！CPA ゼロ！
失注顧客や休眠顧客へのアプローチ事例を
徹底解説



株式会社 Rockets
VP of Sales/Marketing
阿久津 卓哉

2

あなたのEC「お店で買った方が早くない?」
思われてませんか?



IRIS データラボ株式会社
営業部
三井 朝洋

3

営業効率をあげる仕組みの最適化!
CRM を活用した顧客・案件管理の運用とは



株式会社ラクス
楽テル事業統括課プロモーション担当
永山 千恵子

4

保有しているリードは多いが「休眠リードが多い」「商談化率
が低い」という課題は多いです。本セミナーでは、休眠顧客
から有効商談に繋げるためのアプローチ方法をご紹介します。

EC 市場は大きく拡大しました。そして今後も拡大していきます。
その中で売り上げが上がりず埋もれてしまう EC が数多く存在
します。
現状の EC を紐解き、売り上げが上らない問題点について
お話しします。

「CRM や顧客管理の仕組み化に興味はあるけど、何から整理し
たらよいかわからない」といったお声をよく伺います。
本セミナーでは CRM の活用方法や検討時のステップ・ポイント
についてわかりやすくご紹介いたします。

上記のほか、「**経営者必見！**」など視聴対象を限定するワードや、「**200万社が導入！**」などの**サービス信頼性**を伝える方法などがあります！

ブース訪問予約について

ブース訪問予約機能を通して来場者から展示会当日のアポイントを獲得可能。

▶温度感の高いリード獲得

▶質の高い商談を逃さない

▶会社/担当者/製品・商材別で予約枠を設定可能

会社：来場者が**誰を選ぶか考える必要がない**

担当者別：アポイントの**責任者が明確になる**

製品・商材別：興味を持っている製品を**事前に把握**できる

<ブース訪問予約数>

合計 **9,767件**

1社あたり最大 **84件**

※2025年 全社合計年間実績

日時から選ぶ 担当者から選ぶ

日付を選択してください
申込締め切り: 0日前 18:00まで

×/× (火) ×/× (水) ×/× (木)

時間を選択してください

10:00-10:30 **10:30-11:00** 11:00-11:30 11:30-12:00 12:00-12:30 12:30-13:00
14:00-14:30 14:30-15:00 15:00-15:30 15:30-16:00 16:00-16:30 16:30-17:00

担当者を選択してください

展示会 太郎 EXPO 一郎 DX 花子

次へ

設定手順はこちら

[ブース訪問予約設定](#)

ブース集客支援サービス について

出展者様のリード（見込み顧客）を**貴社ブースへ集客するための支援サービス**です。
展示会は、既存の顧客へ再アプローチをすることが出展成果の向上に効果的だと言われています。
出展者様の費用負担なしで実施いただけますので、ぜひご活用ください。

見込み顧客をブース集客することによる効果

▶ 休眠顧客の掘り起こし

展示会の現場で製品・サービスの実機を見ながら直接コミュニケーションすることは、
普段のメール・電話などのプロモーションには反応しない休眠顧客の再開拓に非常に効果的です。
実際に、展示会来場をきっかけに休眠顧客との商談が再度動きだした事例が数多くあります。

▶ 貴社ブースの盛況感向上による 新規顧客の集客

展示会では、来場者の集中しているブースにさらに人が集まりやすい「同調行動効果」が大きく働きます。
あらかじめ見込み顧客を誘致することでブースの盛況感を高めることが、結果として新規顧客の効果的な集客につながります。

本展示会では2つのサービスをご用意

ブース 集客支援 サービス

▶ ブース訪問予約キャンペーン

貴社が配信されるプロモーションメールに**一文を追加するだけ**で集客効果増大！
プロモーションメールをきっかけにブース訪問した来場者に対して、主催者負担でインセンティブを進呈。

詳細はこちら

[ブース訪問予約キャンペーン](#)

▶ 招待券 発送サービス（無料）

案内状と発送先リストの用意のみで手続き簡単！
貴社の見込み顧客を対象に、招待券を発送し来場誘致。

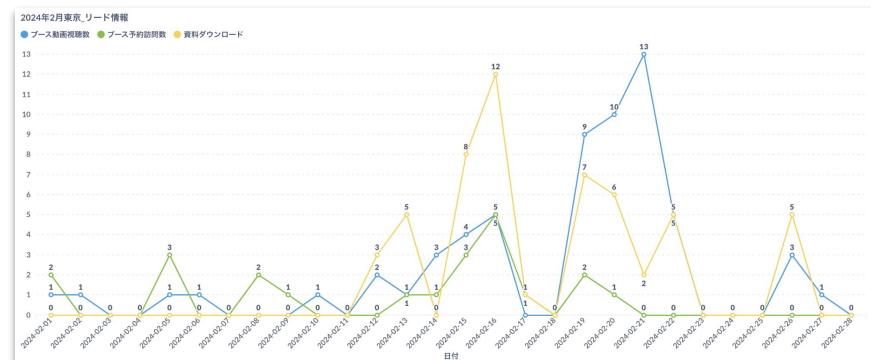
詳細はこちら

[招待券発送サービス](#)

ビズクルダッシュボード について

展示会での成果をリアルタイムに把握・最大化するツールで、来場者速報や、リード獲得、ブース訪問予約の状況を一目で把握できるサービス。
会期中のデータ確認や会期後の分析などにお役立てください！

- ▶ 来場者数や滞在者数をリアルタイムで確認
- ▶ 展示会当日のQRスキャン数の確認
- ▶ 改善策や対策を立案するための分析が可能 など



利用手順はこちら

[ビズクルダッシュボード](#)

お問い合わせ



Bizcrew EXPO実行委員会 カスタマーサクセス部門

平日10:00～18:00

※土日祝、年末年始（12/29～1/3）を除く

☎ お問い合わせ

03-6632-2803

✉ メールでのお問い合わせ

support@everidge.co.jp