

共同出展するメリット

- ① 同じデザインの展示ブースが並ぶためバイヤーの目を引くことができる。
- ② 出展者同士の横の連携が生まれやすくなる。
- ③ 数が多いので、優先していい場所のブースを提供してもらえる可能性が高い。
- ④ 商工会職員同士の協力体制が構築できる。



★県連が採用した展示ブース

約2mのタペストリーを設置。どの商品でも映える、「紺色」を基調としたデザインに統一。ブースは各事業所のイチオシ商品が前面に見えるようにベースカウンターの作成や商品が並ぶひな壇を設置するなどし、人間にとって1番見やすい高さになるようにし、視認性を高める。1

よくあるの展示ブース例

提供されるテーブルに腰幕を張り、商品はテーブル上に置いている。背面にはポスターを掲示。

共同出展するメリット

FOOD STYLE 会場案内図

全国のを関西にもっと！関西のフードビジネスを支える商談展示会

Kansai 2022

※2022年1月19日時点のレイアウトとなります。実際とは異なる場合がございます。

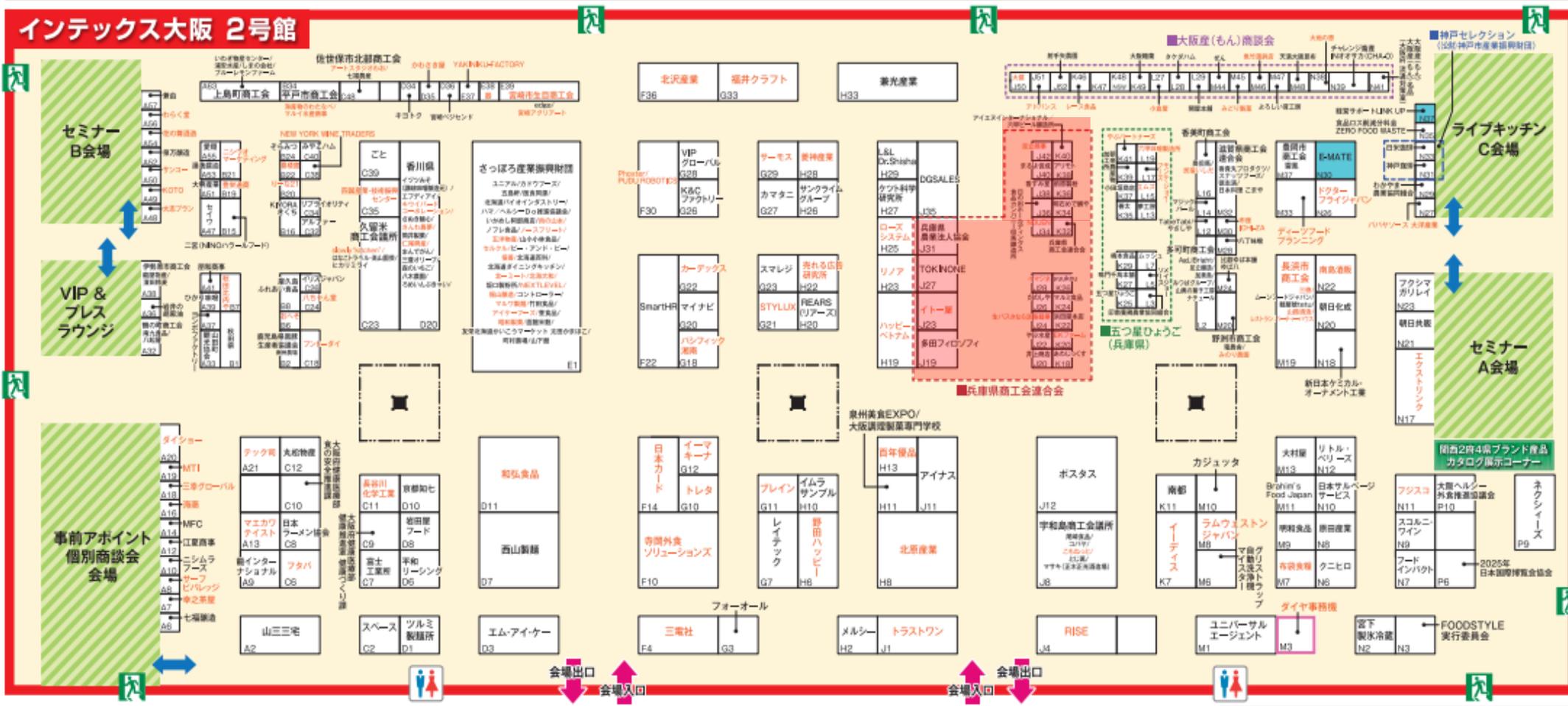
会期 **2022年1月26日(水)27日(木)**
(観覧日は16:00まで)

会場 **インテックス大阪2号館**

Special Style 特設スタイル 日本求められる変化や対応、新たな課題やニーズにお応えするための出展スタイル

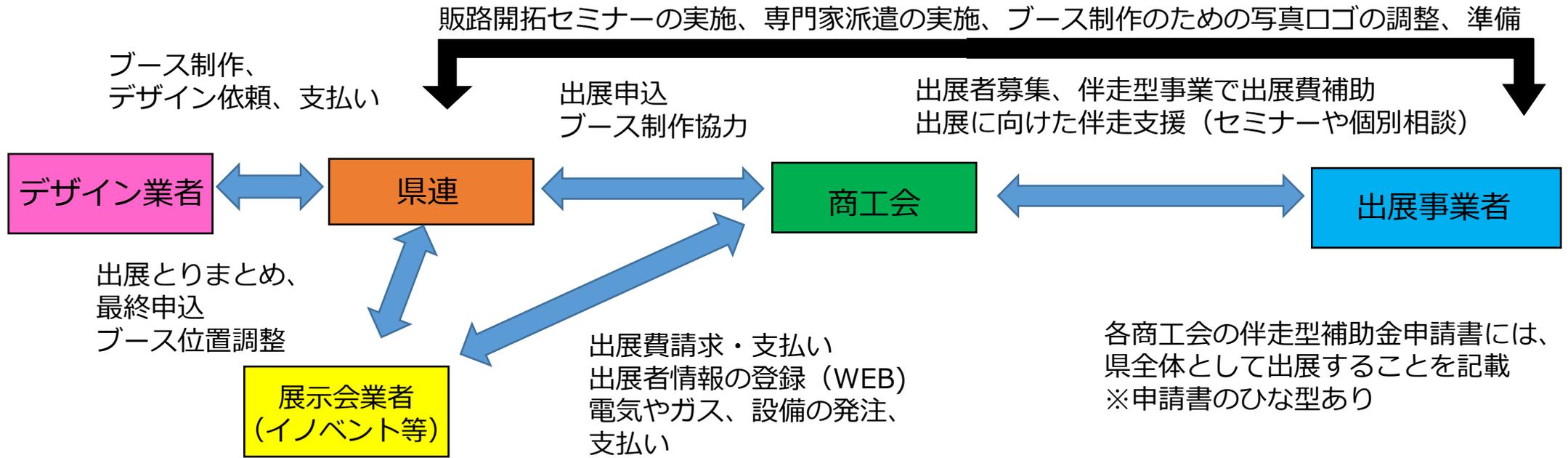
関西フーズ産業系	関西酒造産業系	関西うどん・そば産業系	全国食品EXPO	ホリスティック(ヘルス・レストラノ・カフェスタイル)	レストランテックスタイル
食品物流・食品工場スタイル	人手不足省力化スタイル	代替食品開発スタイル	フードデリバリー・テイクアウトスタイル	ベジタリアン・シーフード・酒類スタイル	電子・フレッド・スイーツスタイル
アルコール・ソフトドリンクスタイル	冷凍食品・惣菜食品スタイル	フードディフェンス・健康食品スタイル	食料産業食品・ヘルスケアスタイル	2次4次生産食品・加工食品スタイル	OEM・PB・共同開発スタイル

FOOD STYLE



赤色の箇所が昨年の出店エリア

共同出展のスキーム図



	日程	販路開拓セミナーのテーマ（予定）	担当CA
第1回	8月1日(月) 14-15時	「商談会出展に向けた準備 ～商談シートの活用と販路開拓につなげる取組～」	藤尾CA
第2回	8月29日(月) 14-15時	「商談会に出展する目的とメリット ～出展効果を最大化する3つのポイント～」	芳田CA
第3回	9月28日(水) 14-15時	「商談会出展の具体的なノウハウについて ～魅力ある商品提案、PR方法、モノの売り方～」	芳田CA
第4回	10月18日(火) 14-15時	「元スーパー経営者が語る バイヤー目線で考える 商流・物流の流れ、継続取引につながる商品提案」	林CA
第5回	11月11日(金) 14-15時	「商談会までにやっておきたい広報活動・プレスリリースについて」	福満CA

専門家支援チーム		
1	藤尾政明氏	商談シート作成 商品ストーリー 具体的ノウハウ 商談ブース設営 商品構成、選定 バイヤーへの働きかけ、 コツ
2	芳田京美氏	
3	林直樹氏	
4	福満ヒロユキ氏	商品ストーリー プレスリリース 広報支援

事務局：辰巳・石原・梅谷

* 上記セミナーは、すべてオンラインで開催予定です。後日に動画でも配信を予定しており、自由にご視聴いただく予定です。

■昨年度のブースの様子



【1小間仕様】

テーブル1台
(W1200mm × D600mm)
パイプ椅子1脚

※隣接する小間との仕切り壁はありません。

社名板W900 × H300

壁面パネル
(黒パネルに変更)



4



■昨年度のブースの様子



■昨年度のブースの様子

