

CONTENT コンテンツ 東京 TOKYO 内

クリエイター EXPO

成果を最大限にするための
展示会活用マニュアル

主催：RX Japan 株式会社

～クリエイターEXPOで得られること～

□ 新しいお仕事

本展には、さまざまな業界から多数の担当者が集まります。

普段では想像もしないような新たなお仕事に出会うチャンスがあります。

□ ご自身への客観的評価

メディアや企業担当者の方々と直接お話しすることで、

作品についての評価や実際のニーズが確認できます。

□ クリエイターとのつながり

多種多様なジャンルのクリエイターが一堂に集うため、

出展をきっかけにコラボレーション企画が生まれることもあります。

成果を上げるためには、事前の準備が大切です！

1.	会期までの準備スケジュール	
2.	まずはじめに	
	1) 具体的な目標設定	p.5
	2) 出展情報を具体的に登録する	p.6
3.	出展告知	
	1) お客様のご招待・出展告知	p.7
	2) WEB・SNS・メールで告知	p.10
	3) 時間指定のアポイントを取る	p.11
4.	効果的なブースづくり	
	一目で分かるブース	p.12
5.	会期中	
	商談のポイント	p.13
6.	会期後	
	アフターフォロー・目標の振り返り	p.15

1. 会期までの準備スケジュール

	ご契約時	1カ月前	2-3週間前	1週間前	会期	会期後
出展社	具体的な目標立て					
	企業等の情報収集					
	各種フォーム登録 (3か月前～)					
	作品・PR情報の登録、更新 (3か月前～、随時)					
	お客様へご招待案内 (招待用URL) (2か月前～)					
	Web、SNSなどで出展告知					
	装飾の準備					
	アポイント					
事務局	<ul style="list-style-type: none"> ● 出展社専用サイトのご案内 (3か月前) ● 作品・PR情報 登録サイト公開 (3か月前) ● 商談促進サイト公開 (2か月前) ● 来場者向け出展社検索サイト公開 (2か月前) 					
					商談	フォロー
				次回の出展の決定		

2. まずはじめに

1) 具体的な目標を設定する

- ・ 新規案件獲得 _____ 件
- ・ そのための会期中商談目標数 _____ 件
- ・ 会場での名刺交換数 _____ 件
- ・ 会期後アポイント数 _____ 件 など

目標達成のため、次ページからの活動を行ってください！

2. まずはじめに

2) 出展情報を具体的に登録する

登録した出展情報は大々的に来場対象者に告知されます

- ・「出展社・製品検索」サイト、各種SNSなどでご紹介
- ・事務局が保有するデータに、製品情報をメール配信
- ・報道関係者に、ニュースリリースとして製品情報を無料配信

ポイント①

あなたの作風が分かる代表作やPRポイント、来場者の目を引くキーワードを入れ込む

ポイント②

何に採用されたか、こういった場面にオススメかなど、興味を持ってもらえる情報を入れる

ポイント③

作品と特長、他のクリエイターとの違いが一目で分かる画像を登録する

シナリオ制作 から **企画開発** まで **まずはご相談ください**

得意分野

- 女子学園もの
- 育成ゲーム
- パズルスロット

オリジナルゲーム

- アイドル育成ゲーム
- 学園謎解き
- 恋愛RPG

現在制作中!

下平良 (RYO SHIMOHIRA)

PRポイント

来場者に向けて、貴社ブースを訪ねるべき理由です。来場者に向けて、貴社ブースを訪ねるべき理由です。来場者に向けて、貴社ブースを訪ねるべき理由です。来場者に向けて、貴社ブースを訪ねるべき理由です。来場者に向けて、貴社ブースを訪ねるべき理由です。来場者に向けて、貴社ブースを訪ねるべき理由です。来場者に向けて、貴社ブースを訪ねるべき理由です。来場者に向けて、貴社ブースを訪ねるべき理由です。来場者に向けて、貴社ブースを訪ねるべき理由です。来場者に向けて、貴社ブースを訪ねるべき理由です。

事業内容

国際見本市を創出し開催することによって、日本経済および世界経済の発展に貢献することが私たちの使命です。国際見本市を通じて、国、都市、産業、企業、ひいては世界の人々の豊かな暮らしを実現させていきます。国際見本市を創出し開催することによって、日本経済および世界経済の発展に貢献することが私たちの使命です。国際見本市を通じて、国、都市、産業、企業、ひいては世界の人々の豊かな暮らしを実現させていきます。国際見本市を創出し開催することによって、日本経済および世界経済の発展に貢献することが私たちの使命です。国際見本市を通じて、国、都市、産業、企業、ひいては世界の人々の豊かな暮らしを実現させていきます。国際見本市を創出し開催することによって、日本経済および世界経済の発展に貢献することが私たちの使命です。国際見本市を通じて、国、都市、産業、企業、ひいては世界の人々の豊かな暮らしを実現させていきます。国際見本市を創出し開催することによって、日本経済および世界経済の発展に貢献することが私たちの使命です。国際見本市を通じて、国、都市、産業、企業、ひいては世界の人々の豊かな暮らしを実現させていきます。国際見本市を創出し開催することによって、日本経済および世界経済の発展に貢献することが私たちの使命です。国際見本市を通じて、国、都市、産業、企業、ひいては世界の人々の豊かな暮らしを実現させていきます。

製品およびサービス

- オリジナルゲームシナリオ制作
- キャラクターデザイン
- アイドル育成ゲーム企画開発

登録番号: COMING SOON

ソーシャルメディア

- Facebook
- LinkedIn
- Instagram

ウェブサイト

<https://www.editiontokyo.jp/sub/jeje.html>

メールアドレス

info@reedexpo.co.jp

電話番号

012-565-6718

住所

日本
東京都
港区
芝浦4-10-15

ウェブサイト

<https://www.reedexpo.co.jp/>

作品・ご自身のアピールポイントは **商談促進サイト** よりご登録いただけます

3. 出展告知

1) お客様のご招待・出展告知

出展者から招待券が届いたお客様の**90%以上**の方が、その出展者のブースを訪問しています

出展のご案内が届いた
出展者を訪問しましたか？



※弊社主催展示会の来場者アンケートより

招待用URLをお送りし、事前登録を依頼

→ **登録状況をサイトで確認できるので、
アプローチ方法を事前に検討出来ます！**

活用ポイント

- ・メール・WEB・SNSでの出展告知に招待リンクを記載
- ・プレスリリースや署名にも記載可能
- ・在宅勤務のお客様にも配布可能
- ・2ヶ月前から会期直前にかけて数回の案内も可能

招待用URLは 会期2か月前を目途に、商談促進サイトにてURLを **ご案内します**

3. 出展告知

■ 招待方法は **2種類!** ■ ※ご登録は「商談促進サイト」をご利用ください。

① 来場者バッジ

>>> 枚数制限なし・広く拡散してください。事前登録で、無料で本展にご入場いただけます

② 来場者VIPバッジ

>>> 「会社のトップや部長」「プロデューサークラス」などの役職者、クリエイターの方・・・50名まで各種特典付きのバッジです。特に重要なお客様へお渡しください

特典
1

基調・特別講演の優先申込み



特典
2

VIP専用ラウンジのご利用



3. 出展告知

■ お客様を積極的にご招待ください ■

- 「招待用URL」をお送りし、事前登録を依頼する
 - ↳ 事務局からのご案内メール、商談促進サイトよりご確認ください
- お手持ちの全てのリストに送信する
 - ↳ 今までの顧客リストやアプローチしたい企業をリサーチし送信してください
- 一目で「会って話を聞いてみたい！」と思わせるメール原稿を作成する
 - ↳ 「来場のご案内」であることを明確にしたうえで、来場意欲を高める原稿を作成してください
- ご案内は会期2ヶ月前、会期直前と、複数回連絡する
 - ↳ 同時に事前アポイントが取れる可能性も！

3. 出展告知

2) WEB・SNS・メールで告知

公式サイト・SNS

- ご自身のサイト
- ブログ
- 各種SNS
- プレスサイト

< 掲載例 >



ハッシュタグ

- #クリエイポ
- #クリエイターEXPO

を付けて投稿してください。

公式SNSでリポスト、ご紹介などさせていただきます！

メールで告知

< 配信メール例 >

いつもお世話になっております。
私、フリーランスで映像制作をしております、〇〇〇〇〇と申します。
この度、東京ビッグサイトにて開催されます「クリエイターEXPO」に出展する運びとなりましたので、ご連絡させていただきました。

展示会名：第●回 クリエイターEXPO（コンテンツ東京内）
日 時：XX月XX日（水）～XX日（金）
会 場：XXXXXXXX Xホール
展示会ホームページ：https://www.content-tokyo.jp/ja-jp/about/cr.html

私の作品は以下URLよりご確認ください。
>> https://www.~~~~~/

私は▲▲大学を卒業後、CREATOR制作会社に入社し、アニメーション・CG制作のキャリアを積みました。
映像コンテストにて優秀賞を頂いたことを切っ掛けにフリーに転身。
フリーになってからは12年の経歴があります。
カラフルで楽しい映像を作り出すことを得意としています。
新しい発想や丁寧な作品作りに定評を頂いております。

ご興味ございましたら是非、会場にてお会いさせていただきたいと思っております。
お誘いあわせの上、是非皆様でご来場いただければ幸いです。

ご来場事前登録はこちら >> https://www.~~~~~/

展示会当日は【《映像・アニメーションゾーン》】小間番号：《●-●》にて、
~~~~~

# 3. 出展告知

## 3) 時間指定のアポイントを取る

- アポイントを取ることで、すべての顧客と商談の機会が生まれます
  1. 関係性のある顧客とアポイントを取り、受注につながる商談をする
  2. 商談が活発なブースはにぎわって見えるので、新規客との商談のチャンスも増える
- 必ず、時間指定のアポイントを取りましょう

× 「初日にお待ちしています」  
「よろしければお立ち寄りください」

↓

◎ 「●月●●日 [水] **11:30** にお待ちしています」

これでは相手の手帳にスケジュールとして入らない

これだと、相手は手帳にスケジュールとして落とし込む

## 4. 効果的なブースづくり

### 作品の特長、提案内容が一目で分かるブースにする

! 来場者がブースの前を通る時間は、わずか3秒です

#### 装飾のポイント

1. あなたの得意なこと、特長が一目で分かることが重要です！
2. どのような仕事がしたいのか、できるのかを明確に！
3. 来場者の目線が集中する「上部」にしっかり言葉で表示する！

3秒で読める  
「短さ」「大きさ」で！

#### 一目で何ができるクリエイターか分かる



# 5. 会期中

## 商談のポイント

### ① 来場者バッジを見て、ターゲット層に声をかける

あなたが自分を売り込みたいターゲット層のバッジの色を事前にご確認の上、会場にて積極的にお声がけください！



※バッジ画像はサンプルです。会期直前にメールにて来場者バッジの一覧をご案内します。

# 5. 会期中

## 商談のポイント

### ②積極的に商談席に座って貰う

#### ポイント①

来場者に自分から声をかける  
※来場者バッジの業種を参考にしてください。

#### ポイント②

経歴、得意分野などを網羅した  
ポートフォリオを作り積極的に  
アピール！

#### ポイント④

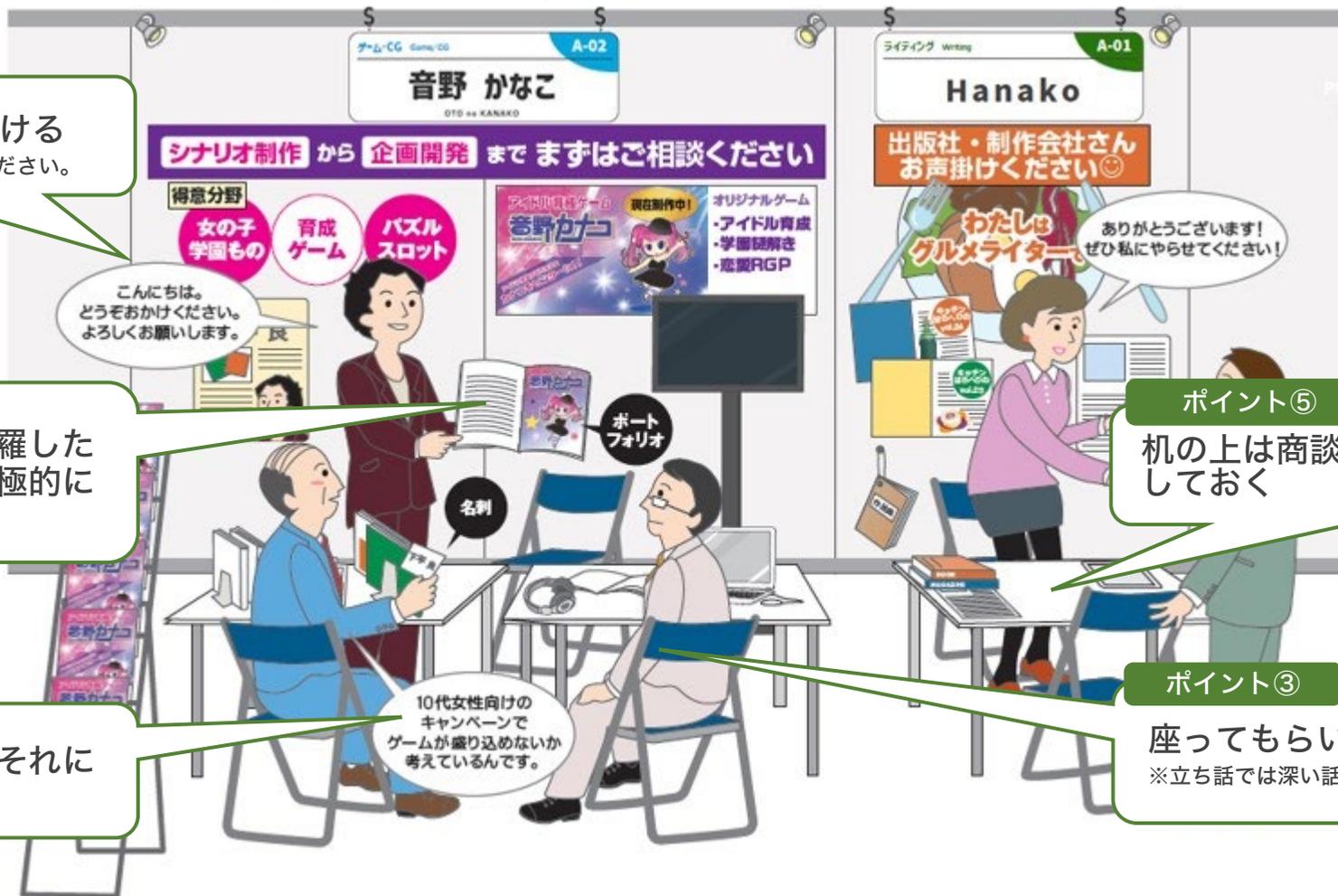
来場者の課題を聞き出しそれに  
合った提案をする

#### ポイント⑤

机の上は商談ができるように整理  
しておく

#### ポイント③

座ってもらいしっかりと話を聴く  
※立ち話では深い話できません



# 6. 会期後

## 1) 会期後のアフターフォロー

**ポイント：ブース来場者へすぐに個別フォロー 先方の記憶が新しいうちに！**

- 名刺交換をした方へお礼メールを送る
- 優先順位をつけて、全来訪者をフォローする

＜振分け例＞

ランクA：受注できそうな案件

ランクC：具体的な話ができ

ランクB：見積・サンプル希望を受けた

ランクD：名刺交換のみ

## 2) 目標の振り返り

- 本展で達成したい具体的な目標



- 出展により達成できたこと（結果）



- 次回出展に向けて行うこと

# ぜひ、最大の成果につなげてください！

＼ お困りごとはクリエイターEXPO専用チャットボットで解決！ ／



お問い合わせチャットボット  
【クリエポちゃん】

主催：RX Japan 株式会社

クリエイターEXPO事務局

〒104-0028 東京都中央区八重洲2-2-1 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー11階