

〈ビーコンシステム導入を検討している出展企業様へ〉

全来場者にビーコンを配布 マーケティングに最大活用



出展者にとっての一番の優先事項は、より多くの来場者に自社製品やサービスに興味を持ってもらうことです。そのためには、限られた時間の中でより効果的に顧客と接点を持つ必要がありますが、これは強力なイベント分析ツールなしには成し得ないことです。来場者についての深い理解と、マーケティング効果の最大化のためには、イベント時の来場者の傾向を追跡することが必要となります。

「高齢者住宅フェスタ」では、初めてビーコンシステムを採用し、全来場者にビーコンカードを配布します。ブースごとの来場者数、滞留時間の把握はもちろん、効果的な来場者の属性分析、見込み客発掘の最大化につながります。会期後も効果的な顧客へのアプローチ、顧客のニーズやレスポンスの分析、販促戦略の構築、商品開発に役立ちます。

ビーコンシステムの特徴と 出展者が導入するメリット



顧客ニーズを即座に把握し、 より顧客目線での接客を

自社ブースを訪れている顧客の詳細なデータを簡単に把握できます。これにより、顧客の要求に適切に応えることに注力出来ます。顧客満足度の向上にもつながります。

名刺交換やパンフレット 配布をデジタル化

大量の名刺やパンフレットを準備して持つて行く…。そんな煩わしい作業とはもうお別れです。来場者のビーコン情報を活用すれば、これらをデジタル化し、名刺交換やパンフレット配布をスマートに行えます。

顧客の囲い込みを効果的に行え、 より多くの見込み客発掘を

より効果的に顧客にアプローチし、顧客の行動やレスポンスを分析することで、ビジネスの成長を加速させることができます。効果的な顧客へのアプローチ、顧客のニーズやレスポンスの分析、販促戦略の構築、商品開発に役立ちます。

イベント全体の 統計データも会期後に提供

来場者全体の業種、職種、来場の動機、関心事など様々な属性を会期後に提供。自社ブースに訪れた来場者の属性との比較が可能です。次回出展の際、より戦略的なPRが可能になります。

