

年間15万人の子育て層と企業300社をマッチング  
リトル・ママフェスタでの成功ノウハウ徹底解説

株式会社エンファム.

## ファミリーイベントで重要なポイント

お客様に直接会うので  
スーツや正装で  
運営

ブースの装飾施工には、  
費用かけて目立つように  
する

ブースでお客様が来るのを  
待ちし、来られた方  
を対応する

サンプリングやノベルティ  
数は、もったいないから  
余らないよう  
に調整して用意する

ブースでは、少数精鋭で  
運営する

詳しいアンケートを取りたいの  
で全項目記述式で  
回答してもらう

**実は、すべてファミリーイベントではやっちゃいけないことなんです！！**

**toB向け展示会や商業施設への出展と同じだと思っていないませんか？**

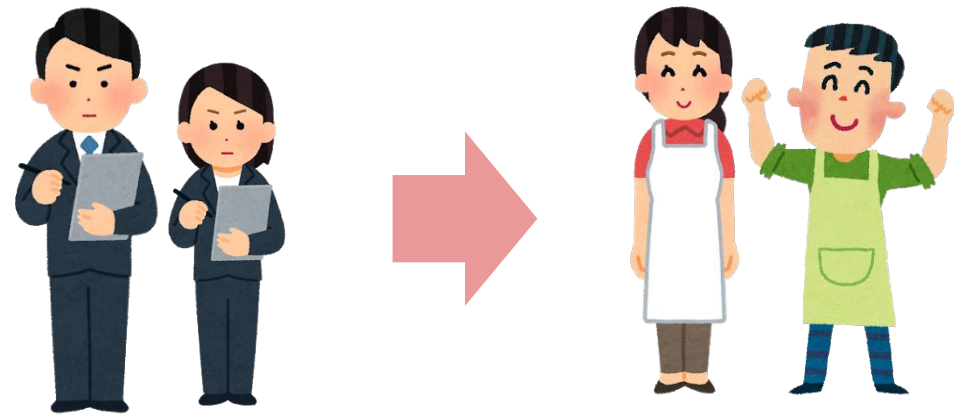
子育てファミリーイベントは特殊!?勝ちパターンがある!?

# リトル・ママフェスタでの成功ノウハウ徹底解説

---

# ちょっとしたコツでママたちの心つかむノウハウ

## 1, 訪問ハードルを下げる服装と表情!!



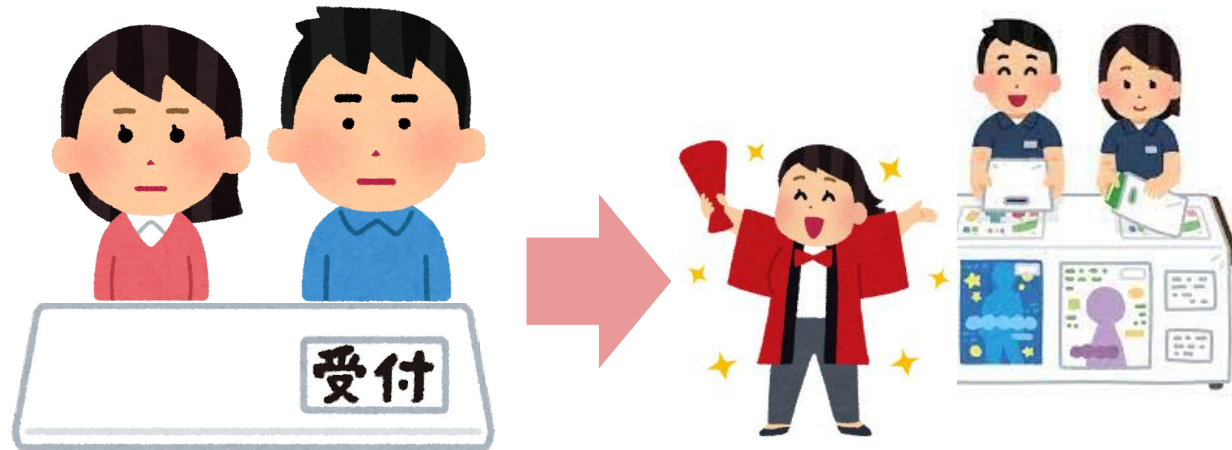
企業ブース=何か押し売りされるか・・・?と、不安を抱く方も中にはいらっしゃいます。また、本イベントはファミリーイベントです！硬い服装・お顔でブースで待ち構えられると近寄りたくても近寄れません。各企業のルールで許される範囲内で、柔らかい服装や商品・サービスのブランドイメージに添う服装を心がけていただき、何よりも笑顔でお迎えください

## 2, 立ち寄りたくなるブース装飾!!



どちらのブースに立ち寄りたくなりますか？「どこの企業で、何の商品・サービスで、何が出来る」ブースかわからないと立ち寄りにくいです。また、冷たい雰囲気のあるブースよりも明るく装飾されているブースの方が楽しそうですし、「何かプラスが生まれるかもしれない！」という気持ちも生まれやすいです。費用をかけすぎる必要はありませんが、可能な限りの装飾は出展効果を高めます。

## 3, 呼び込みで立ち寄りやすく!!



「元気がない表情で、座ったまま、こちらから声をかけないと話さない」企業ブースにはなかなか立ち寄りづらいです。元気よく、ブースやブースの目の前で元気よく呼び込み【立ち寄ってもらったらプラスになる】という印象をつけましょう！

※お隣のブースのご迷惑にならない範囲の音量でお願いします。

## 4, 最大限の配慮で親切な企業を印象付け、信頼を高める!!



ベビーカーや抱っこ紐で小さな子どもを連れたファミリーや、マタニティーの方などがたくさん来場いたします。危ない行為をご遠慮いただくことは当たり前ですが、お声かけやご配慮などにお気遣いいただければ、企業の信頼が高まるきっかけとなります。

商品を購入する際の判断基準として、ブランド・品質・価格などもあげられますが、現代は「社員の人柄」が判断基準になるケースも多くありますので、ぜひご参考にしてください。

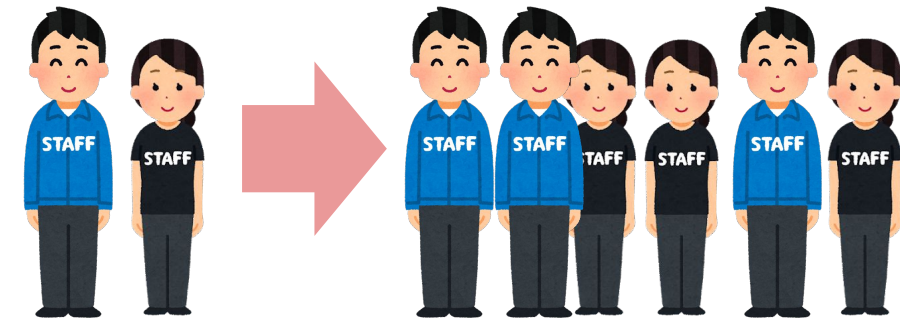
## ちょっとしたコツでママたちの心つかむノウハウ

### 5, サンプルング、ノベルティ、特典の数は絶対余るぐらい準備する!!



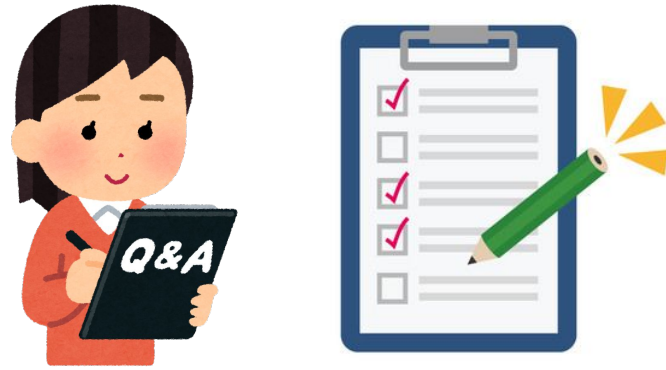
「ノベルティorプレゼントorサンプルングがなくなり、予定していたプロモーションがお昼前に終わってしまった。」商品の準備数が元から不足しており、もったいない時間を過ごす企業様もいらっしゃいます。本イベントでは、ノベルティは、「余ったら持ち帰り後日また使う」ぐらいの量をご用意ください。余りは使いまわせる可能性はありますが、足りない場合はどうにも対処ができません。

### 6, ブースに訪れた人は逃さない。回転率をあげる!!



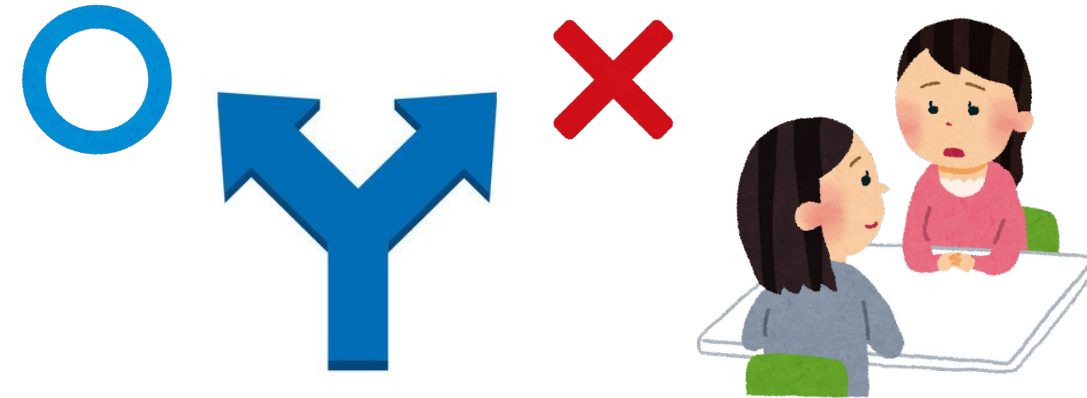
イベントは10時～16時の6時間という限られた時間で、最高の成果を得ていただきたいと考えております。ブースでの必要スタッフ数は異なって参りますが人員不足により対応できる人数が少なくなるのはとてももったいないです。せっかく興味を持っていただいたのに、対応に時間がかかり過ぎていては「もういいや」と離脱してしまう可能性があります。スタッフ数を確保し、取りこぼしのないブース運営を心がけましょう。

## 7, アンケートは、基本はチェック式 記述は1~2問が望ましい!!



アンケート取得する際に注意しなければならないのは、設問です。〈チェック式と記述式〉を分かれませんが、「詳しく書いてほしいから全て記述式にしよう!」となる可能性もありますがあまりおすすめいたしません。訪問者が「時間かかるし大変だから書きたくないです」となり回収数に影響がでかねないからです。推奨としては、〈記述式は入れても1~2問で、残りはチェック式。A4サイズを表面のみで個人情報記載欄を設けて、後日後追いに活用する〉をおすすめいたします。

## 8, アンケートの時点で、『今後の顧客となる可能性があるかセグメント』!!



多数のママたちがブースに押し寄せる中、その方が〈自社のターゲット〉となり得るか判断するのはなかなか難しいですよ。また限られた時間の中、効率よく応対したいのが本音だと思います。

そこで活躍するのが、アンケート（個人情報あり・なし）設問の設定やアンケートのレイアウト次第でひと目で潜在顧客かそうでないかを判断することができるんです!

また、アンケート内容を元にコミュニケーションがとりやすくなるので、最適なアンケートづくりは《超重要》です!

## 9, 契約・予約・アンケート回収は、 着座式がアツい!!



わざわざ企業のブースに着席してゆっくりお話してくれる人なんてそんなにいるのかな?とっていませんか?

リトル・ママフェスタでは、いま〈完全着座式〉で企業ブースを展開されている企業様が目標以上の結果を出されています!

「話をしっかり聞いてくれる方が多い」と出展企業様が来場者の印象をアンケートでお答えいただいていることから、情報収集に熱心なファミリーが来場するのが「リトル・ママフェスタ」と言えます。

ゆっくりお話いただき、親身になっていただくことで心の距離を近づけましょう!

## 10, ママフェスタで勝つためには、 事前の『作戦会議』が重要!!

株式会社エンファム。  
Enfam\*



ここまでご紹介の通り、ファミリーイベント（リトル・ママフェスタ）で成功するためには、ノウハウが必要です。ファミリー層にセグメントされ、情報収集に熱心な方々が来場するとはいえ、ブースでのオペレーションがファミリーイベント仕様になっていなければ、成功するものも成功しません!でも、ご安心ください!長年、全国各地のファミリーと企業をマッチングしてきた「エンファム。」がノウハウを元に、御社と共に作戦を練らせていただきます!気になる点もはっきりお伝えさせていただき、しっかり準備をしてイベント出展を成功させましょう!