

ファミリーイベントって何？成果出るの？ 展示会出展に役立つtoC向け営業セミナー

株式会社エンファム.

はじめに

- ・録音録画はご遠慮ください
- ・みなさんの画面は一切表示されないので気兼ねなく御覧ください
- ・セミナー後半にQ&Aタイムがあります。随時質問はお寄せください
- ・セミナー終了後アンケートのご協力をぜひお願いします

アジェンダ

- 1) スピーカー紹介
- 2) リトル・ママフェスタについて
- 3) 過去の出展事例から読み解く成果が出る出展計画力とは？
- 4) 当日の運営について
- 5) リトル・ママフェスタでの成功ノウハウ
- 6) リトル・ママフェスタでの過去実績
- 7) Q&A



マーケティング部

岩下秀平



マーケティング部

古重満太郎

株式会社エンファム.

リトル・ママフェスタについて

リトル・ママフェスタについて

リトル・ママ フェスタ

年間15万人の子育てママをリアルで集客

CONCEPT：ママたちが出ていく場所を作る

子育てママの「出会う」「学ぶ」「遊ぶ」の祭典・・・「企業ができる持続可能な育児支援」

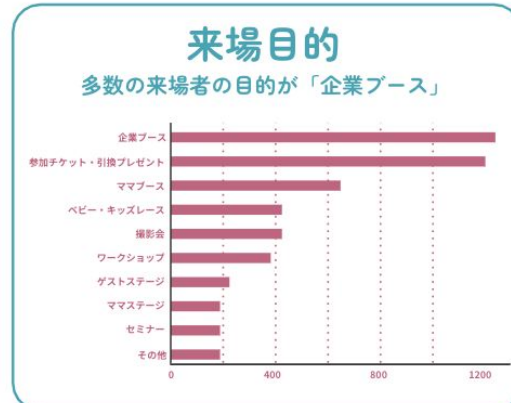
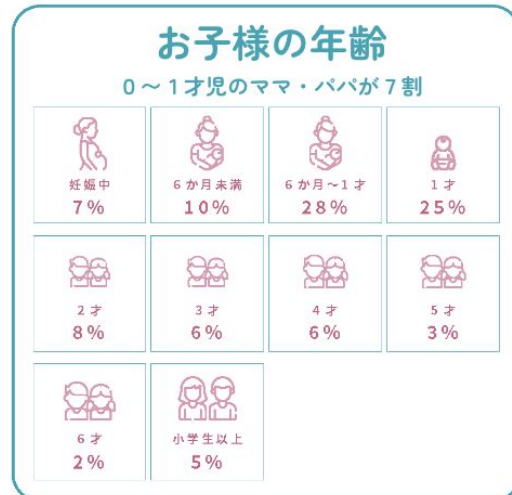
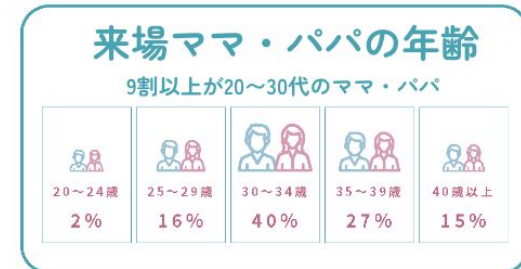
親子フェスタ開催総数(国内)

No.1!

企業満足度

90%!

リトル・ママフェスタ来場者データ



※2022年度来場者アンケートより回答者数 1,074)



イベント

スタンプラリー & 抽選会



集めたスタンプ数によって
抽選参加回数が決まりますので
全ブースを周る方が多く
来場者の8割のママと
接触することができます。

2023年開催総数

25回

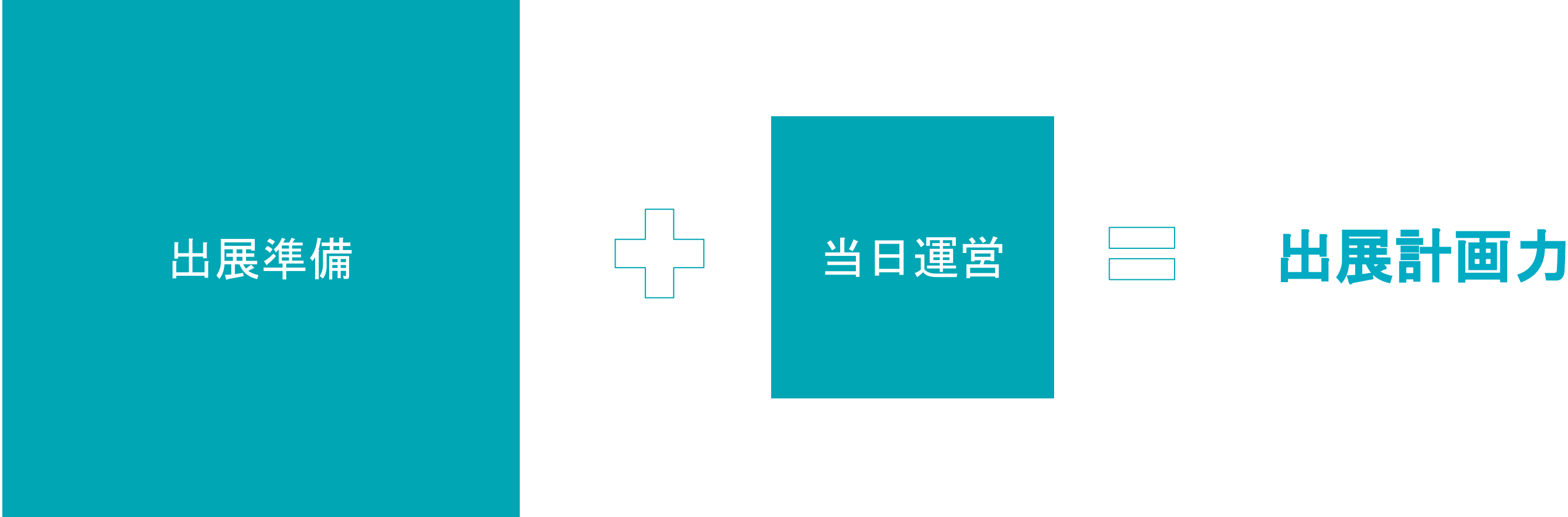
2024年開催予定

46回

料金表は後半ページを参照ください。

成果が出る出展計画力とは？

出展計画力とは？



出展準備
まず何すれば良い？

目的

目標

目的 何のために出展するのか

例：若い子育て層に一度食べてほしい

目的を定める理由

- ・具体的な目標設定ができる
- ・来場者の目的・ニーズにあっているかを明確にできる

出展目的から目標を考える

目標例: アンケート回収数
購入金額
試食数

目標数値の考え方

直接コンタクトを取れる数から考える

- ・リトル・ママフェスタの場合
チケット取得数×0.8=想定来場組数
想定来場組数×0.8=ブースに立ち寄ってくれる世帯

3000チケットの場合 1920組が来場される

1位: 契約件数

2位: 個別相談・来店予約

3位: SNS登録数 (Instagram・LINE)

**その他: 試食試飲・モニター(無料体験)獲得件数
販売・アンケート回収・サンプリング等**

出展準備 当日までの準備

リトル・ママフェスタで成果を出すコツ

- ・ブースの内容・当日のレギュレーションを考える
- ・ブースに必要な人数を把握する
- ・ノベルティの準備
- ・ブース装飾・服装

リトル・ママフェスタで成果を出すコツ

- ・ブースの内容・当日のレギュレーションを考える
- ・ブースに必要な人数を把握する
- ・ノベルティの準備
- ・ブース装飾・服装

来場者の目的を考える

リトル・ママフェスタ来場者の目的

- ・ママ友と情報収集のために来場
- ・ハイハイレースや抽選会などのコンテンツが楽しそう
- ・家にいてばかりなので外に出る場として来場

目的:ファミリー層への情報提供・情報取得

目標:アンケート回収枚数(個人情報あり)



出展内容

ブース内で血管年齢・体組成計を設置・測定

計測後に結果お渡し・アンケート記入

LINE登録

来場者のママが無料測定に興味あり→体組成計を設置

目的:ファミリー層のアプリDL、使用促進

目標:アプリDL、ママアンバサダー登録

出展内容

アプリDLでガシャポン回せる

LINE登録

列に並んでいる段階でアプリの有無を確認

有→着座してご説明

無→アンバサダーのご紹介

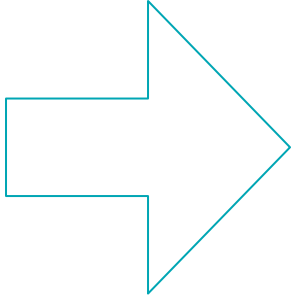


子供がガチャガチャ回したい→ガチャガチャを設置

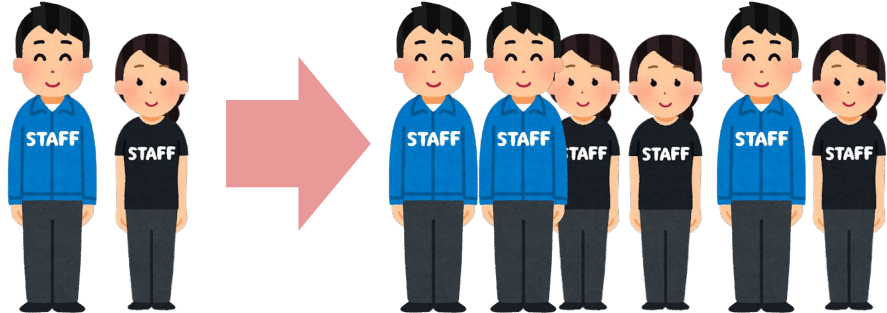
リトル・ママフェスタで成果を出すコツ

- ・ブースの内容・当日のレギュレーションを考える
- ・ブースに必要な人数を把握する
- ・ノベルティの準備
- ・ブース装飾・服装

ブースに必要な人数を把握する



ブースに訪れた人は逃さない。
回転率をあげる!!



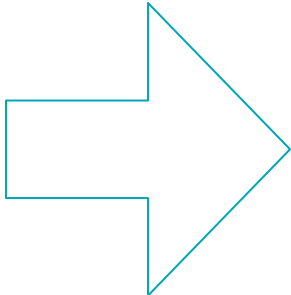
イベントは10時～16時の6時間という限られた時間で、最高の成果を得ていただきたいと考えております。ブースでの必要スタッフ数は異なって参りますが人員不足により対応できる人数が少なくなるのはとてももったいないです。せっかく興味を持っていただいたのに、対応に時間がかかり過ぎていては「もういいや」と離脱してしまう可能性があります。スタッフ数を確保し、取りこぼしのないブース運営を心がけましょう。

リトル・ママフェスタで成果を出すコツ

- ・ブースの内容・当日のレギュレーションを考える
- ・ブースに必要な人数を把握する
- ・ノベルティの準備
- ・ブース装飾・服装

ノベルティの準備

~~サンプルやノベルティ
数は、もったいないから
余らぬよう
に調整して用意する~~



サンプリング、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サンプリングがなくなり、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できません。

1位:おしりふき、おむつ

2位:エコバック

3位:おもちゃ(犬のお散歩風船、ゴムヨーヨー)

その他:ジュースお菓子、ハンドクリーム
歯固め、カトラリー類

ママ向け、子供向けの商品が人気

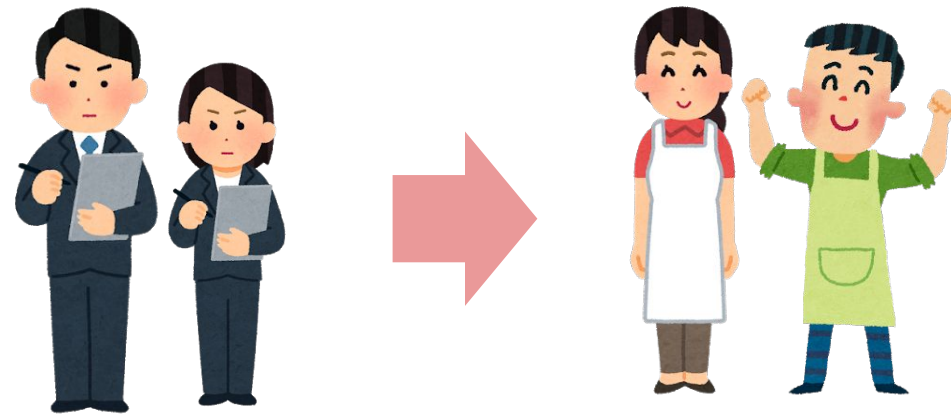
リトル・ママフェスタで成果を出すコツ

- ・ブースの内容・当日のレギュレーションを考える
- ・ブースに必要な人数を把握する
- ・ノベルティの準備
- ・ブース装飾・服装

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

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

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。

当日運営

安全性 トラブルに気をつける

気になったことあれば
すぐ担当営業にご連絡ください

最大限の配慮で親切な企業を印象
付け、信頼を高める!!

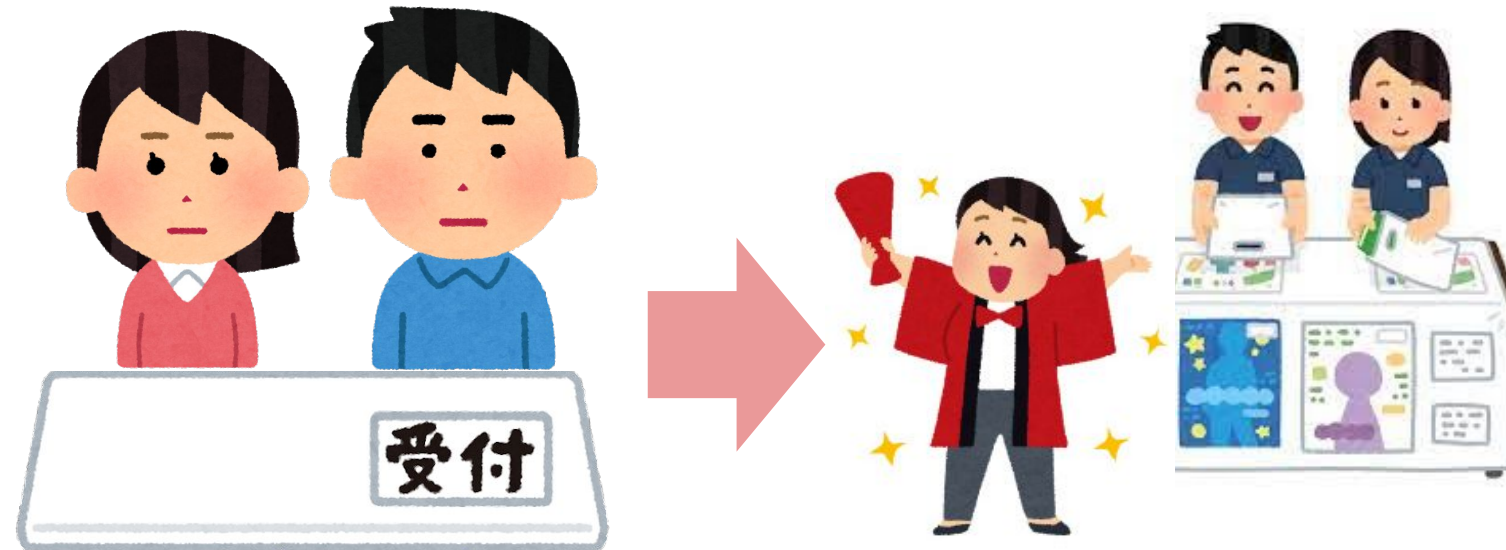


ベビーカーや抱っこ紐で小さな子どもを連れたファミリーや、マタニティーの方などがたくさん来場いたします。危ない行為をご遠慮いただくことは当たり前ですが、お声かけやご配慮などにお気遣いいただければ、企業の信頼が高まるきっかけとなります。商品を購入する際の判断基準として、ブランド・品質・価格などもあげられますが、現代は「社員の人柄」が判断基準になるケースも多くありますので、ぜひご参考にしてください。

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

呼び込みで立ち寄りやすく!!

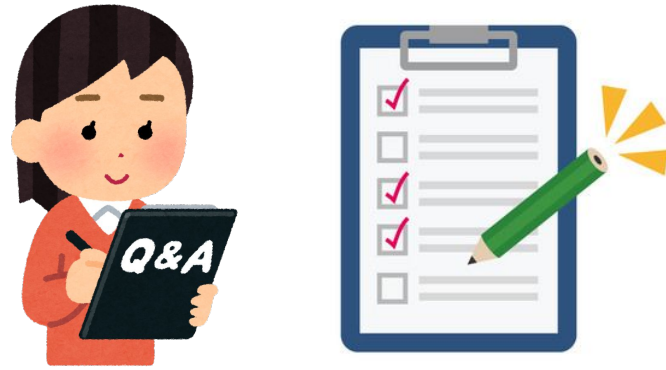


「元気がない表情で、座ったまま、こちらから声をかけないと話さない」企業ブースにはなかなか立ち寄りづらいです。元気よく、ブースやブースの目の前で元気よく呼び込み【立ち寄ってもらったらプラスになる】という印象をつけましょう！

※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。

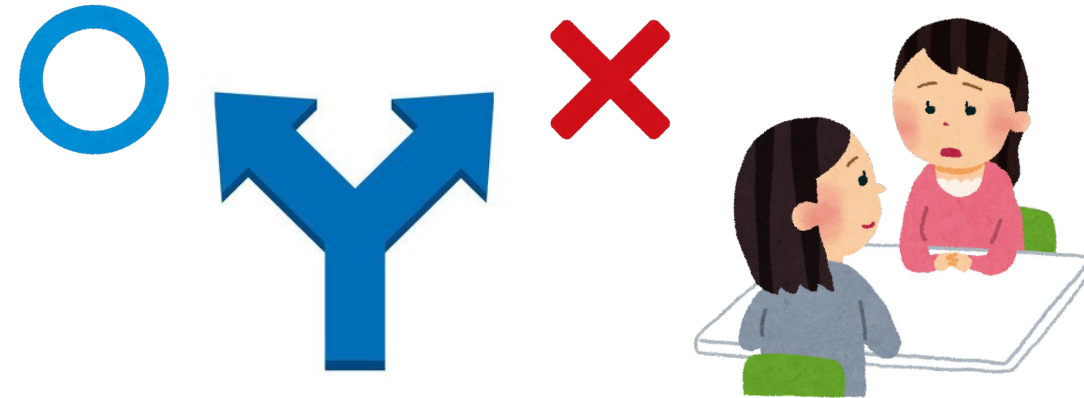
ちょっとしたコツでママたちの心つかむノウハウ

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。

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、効率よく対応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!

ちょっとしたコツでママたちの心つかむノウハウ

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!

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!

リトル・ママフェスタでの過去実績

ヤクルト様

ポイント！

- ・ママ層へ「ヤクルトレディ」の認知拡大
- ・ターゲティング、セグメントがしっかりされているイベント

<経緯>

- ・エンファムのSNSセミナーに参加
→リトル・ママフェスタへ見学
(ママしかいないじゃん！)



出展内容

ポイント！

- ・ママさんの理想の働き方アンケートを実施
- ・回答でサンプル「ヤクルトのおいしい発酵果実」プレゼント！



出展結果と感想

ポイント！

- ・求人申込数「約50件」
- ・SNSフォロワー「約300人」
- ・サンプル(ヤクルトのおいしい発酵果実)「1,200個」配布

★作戦会議(入念なオペレーション打合せ)



2023年度リトル・ママフェスタ開催スケジュール

2023年度リトル・ママフェスタ開催スケジュール

開催日	エリア	開催会場	申込締切
9月28日(木)	札幌	札幌ビューホテル大通公園	7月28日
9月29日(金)・30日(土)	福岡	博多国際展示場	7月29日
10月11日(水)	新潟	朱鷺メッセ スノーホール	8月11日
10月25日(水)	大分	レゾナックドーム大分 東ホワイエ	8月25日
10月28日(土)・29日(日) BJBコレクション	東京	アイルしながわ	8月28日
11月2日(木)・3日(金祝)	名古屋	名古屋国際会議場 イベントホール	9月4日
11月29日(水)	広島	広島市中小企業会館	9月29日
12月13日(水)・14日(木)	東京	サンシャインシティ	10月13日
12月16日(土)	熊本	熊本城ホール	10月16日
2月	台湾	台北	
3月2日(土)	愛媛	アイテムえひめ 愛媛国際貿易センター	1月2日
3月8日(金)・9日(土)	東京	五反田TOCビル E-H	1月8日
3月10日(日)	静岡	グランシップ静岡	1月10日
3月26日(火)・27日(水)	福岡	福岡国際センター	1月26日
3月29日(金)・30日(土)	大阪	OMM	1月29日

来年2024年は日本全国で「46回」開催予定！

新たに「千葉、静岡、京都、石川、愛媛、鹿児島、沖縄など」開催地域も拡大予定！

Q&A
