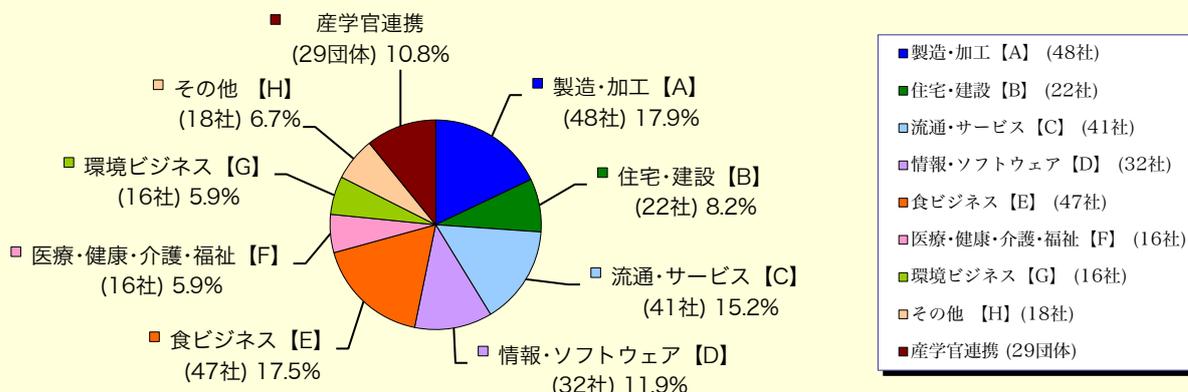
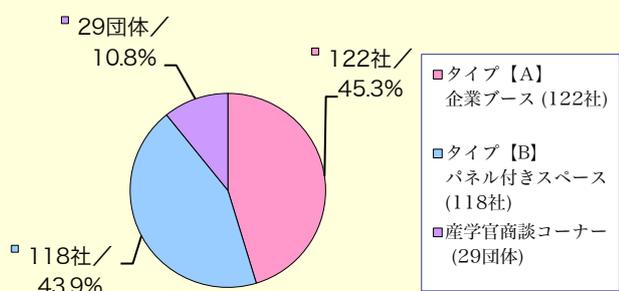


出展企業様アンケート結果 (245社分/269社)

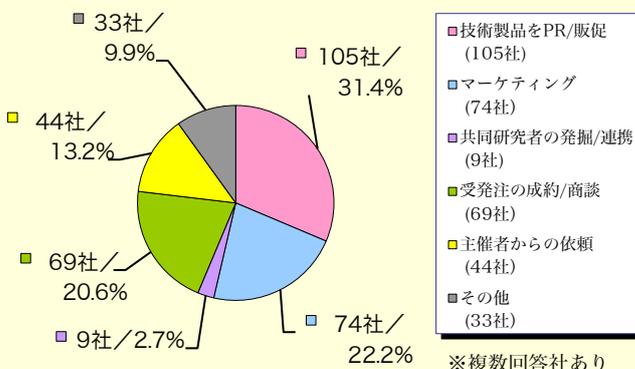
< 出展社業種内訳 ※269社・団体が出展 >



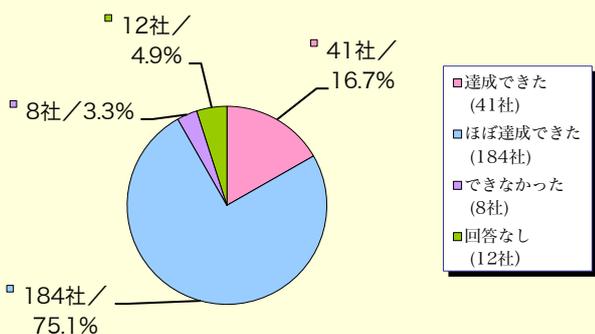
< Q1-1. 出展形式は？ >



< Q1-2. 出展した目的は何ですか？ >



< Q1-3. 出展目的の達成度はいかがですか？ >

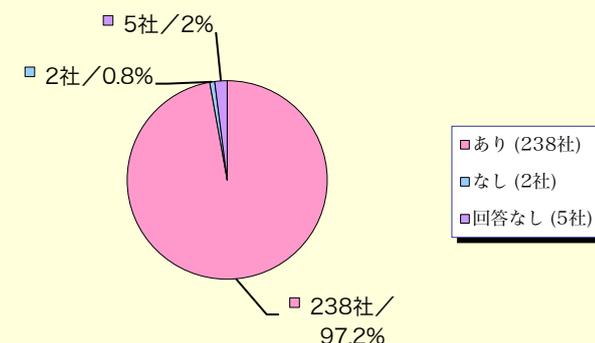


< 「Q1-3」のように回答された理由 >

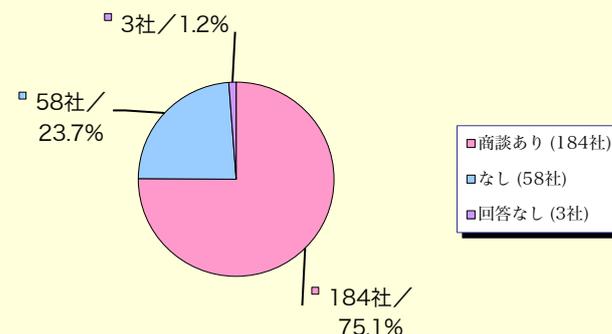
- ・会社の業務内容をご紹介することができた。
- ・情報収集と、既存顧客との関係強化ができた。
- ・高校生向けPR及び各企業との交流ができたため。
- ・見積もり依頼を多くいただいたため。
- ・今後の打合せで受注になるか決まるので。
- ・新しい商談のきっかけができ、成約が出来そうです。
- ・ターゲットとなる来場者があまりいなかった。
- ・自社ブースに常時いる人間が一人だったため、待ちの商談しかできず、他社へ何う攻めの商談ができなかった。
- ・わかりやすい展示物を用意できず、製品をPRできなかった。

※アンケートの記入文をできる限りそのまま掲載しています。

< Q1-4. 名刺交換はありましたか？ >

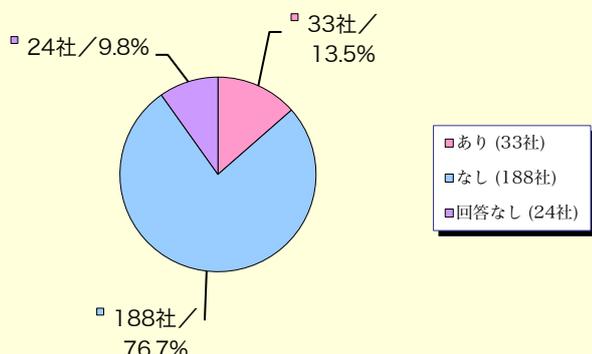


< Q1-5. 商談はありましたか？ >

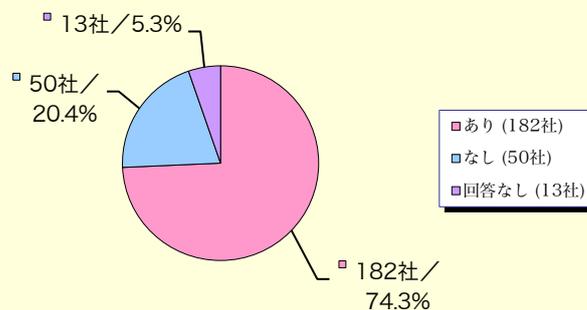


出展企業様アンケート結果 (245社分/269社)

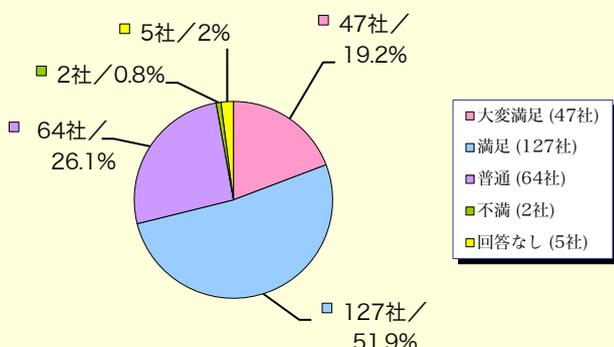
<Q1-6. 成立した商談はありましたか?>



<Q1-7. 今後、商談継続ができそうな先はありましたか?>



<Q1-8. 出展のご感想は?>

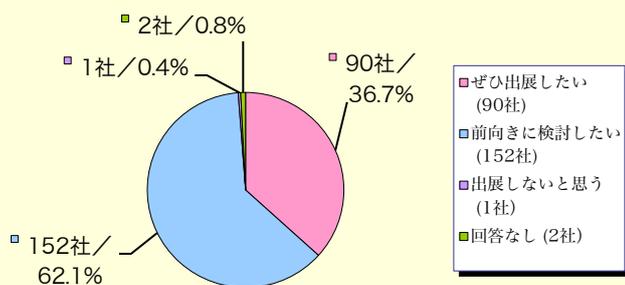


<「Q1-8」のように回答された理由>

- ・異業種の方と色々な視点で話げできたこと。
- ・各業界のニーズを知ることができた。
- ・商談したかった企業と話げできたから。
- ・予定通りに面談ができたので。
- ・早速成立した商談がありました。
- ・一日、実のある商談をまとめてできる為。
- ・新規プロジェクトの調査がとても明確にできました。
- ・今後の話し合いに大いに期待が持てる!
- ・直接のビジネスの接点だけでなく、ヒントを与えていただける企業さんとも接点を持てた。
- ・食品関係のブースが様々な種類があり、大変良かった。

※アンケートの記入文をできる限りそのまま掲載しています。

<Q2. 次回も長野しんきんビジネスフェアに出展を希望しますか?>



<「Q2」のように回答された理由>

- ・様々な企業様とお話ができる大変貴重な機会でした。
- ・タイミングが合えば積極的に参加したい。
- ・次回に向けての課題が見つかったので、改善しながら次につなげたい。
- ・次回はタイプA企業ブース出展を考えたいと思います。
- ・少しジャンルが違う。
- ・私共のような相談を主とする業種には、タイプBのような安価で手間がかからない出展形式が良い。
- ・学生見学は大いにありがたいが、身になるような質問を事前に準備してくるようお願いしたい。

※アンケートの記入文をできる限りそのまま掲載しています。

<Q3. 今後のビジネスフェア開催に対するご要望・ご意見をお聞かせください>

- ・一度にこれだけ多くの企業が集まる機会はありません。本日は同業他社の方々とも交流を持つことができました。
- ・一日だけの開催ではなく、2日間の開催にしてほしい。
- ・学生の見学は、県内への就職を促す上でも効果があると思います。複数の高校、高専、大学生に来ていただきたい。
- ・これからもどんどん出展企業を増やしていただき、多くの商談の場を設けてもらいたいと思います。
- ・様々な業種の方とお話することができ、大変実りのあるものとなりました。大変有意義な展示会、商談会でした。
- ・運送、物流系の企業出展が増えるとありがたいです。
- ・時間を10:30~18:00 → 9:30~17:00に繰り上げて欲しい。
- ・駐車場は出展社は全て遠いところだと思います。お客様優先!
- ・事前商談申込書を提出してあったが8件中1件しか当日までの回答がなく、当日の人員配置に影響が出た。せめて前日までにご回答いただかないと事前申し込みの意味がないと思う。
- ・裏のブースの方が大きな音で音楽を流していたため、商談に差し支えた。

※アンケートの記入文をできる限りそのまま掲載しています。