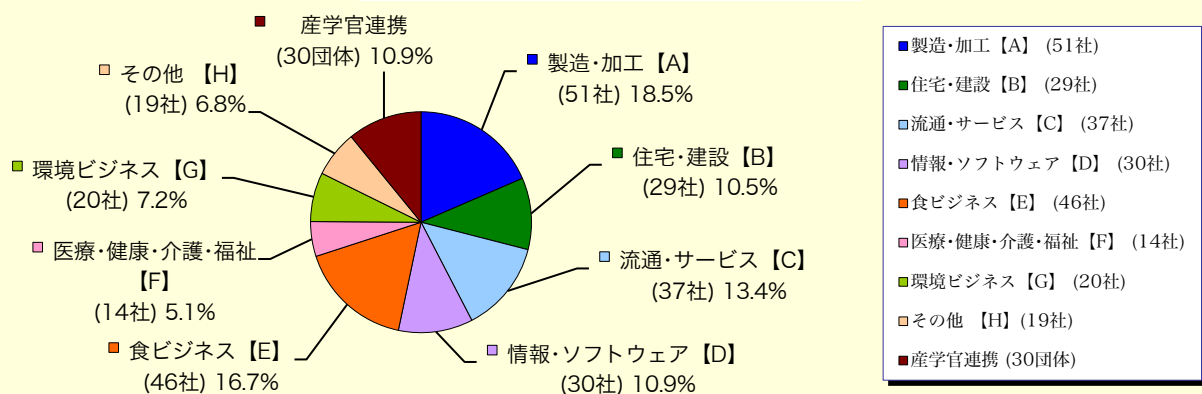
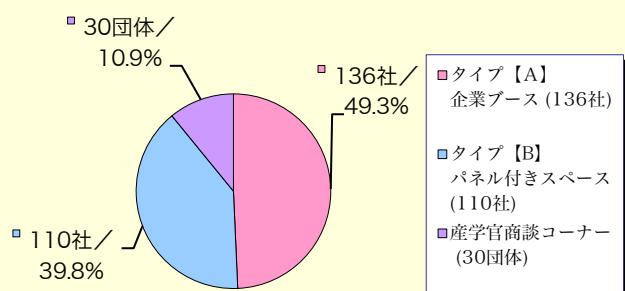


出展企業様アンケート結果（242社分/276社）

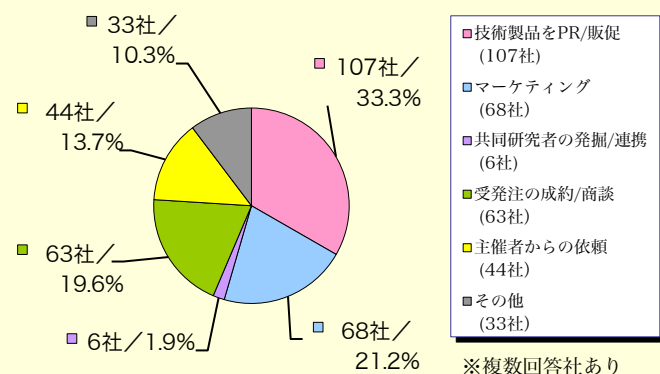
<出展社業種内訳 ※276社・団体が出展>



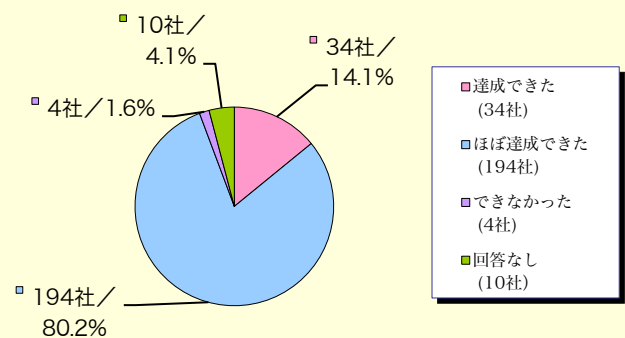
<Q1-1. 出展形式は？>



<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？>

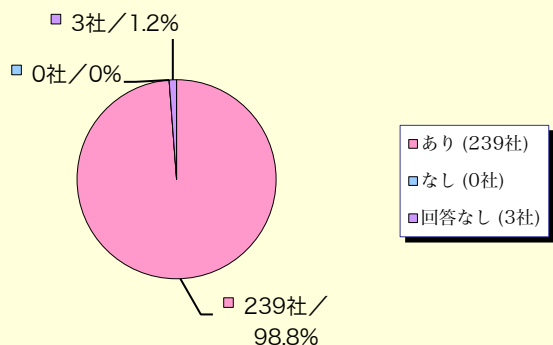


<「Q1-3」のように回答された理由>

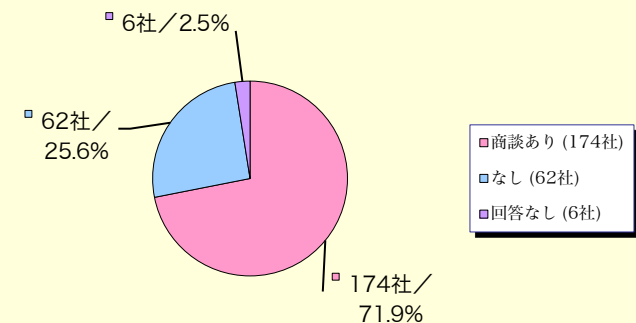
- ・色々な会社と商談でき今後にいかにせそう。
- ・いくつかの会社さんから連携の話があった。
- ・特別商談において4件ほどの商談が出来ました。
- ・商談というより出展することが目的。
- ・自社の認知度がだいぶ上がり、色々な声を聞いた。
- ・商談は1件成立したが、製品PRはもう少し。ブースを工夫する必要あり。
- ・初めての参加の為、これからが課題です。
- ・商談につながらなかった。学生に対するPR不足の為。
- ・自社の準備不足の為

※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？>

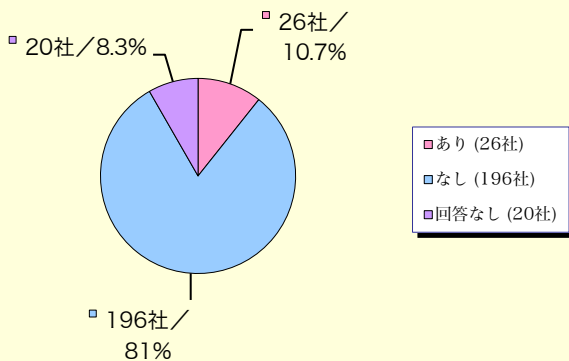


<Q1-5. 商談はありましたか？>

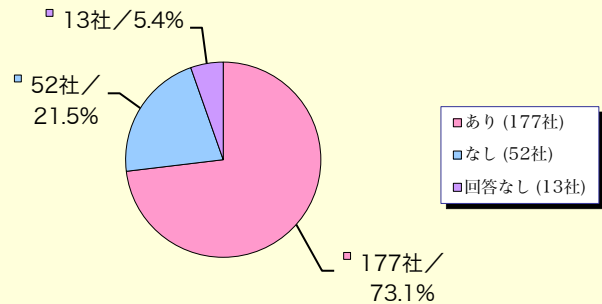


出展企業様アンケート結果（242社分/276社）

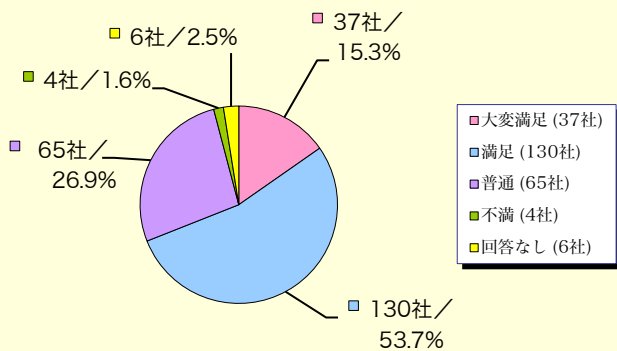
<Q1-6. 成立した商談はありましたか？>



<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？>

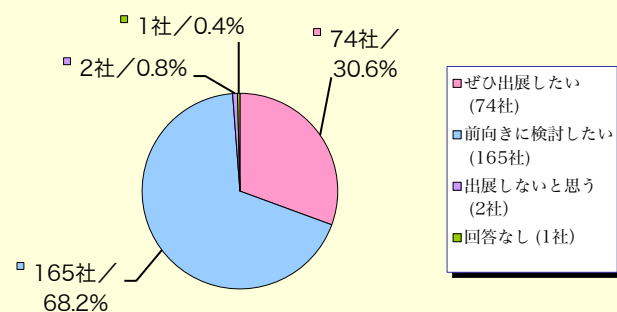


<「Q1-8」のように回答された理由>

- ・予想以上にブースへの来場者が多かった。
- ・名刺交換だけでなく商談に繋がった。
- ・毎年出展していますが、発展しているフェアなので。
- ・毎回出展していて（自社の）知名度が上がっており、商談成立の可能性が高くなっている。
- ・普段の取引先にも挨拶できる。
- ・他社の出展をみて勉強になったから。
- ・ビジネスにつながるネットワークができ、大変良かった。
- ・思ったより色々な業種の方とお話しすることができた。
- ・県外のバイヤーなどがいてくれるとありがたいです。
- ・年々出展者様が同じ顔ぶれになり、商談先が減ってきた。

※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>

- ・3回目になりますがなかなか繁忙期であり難しい。
- ・今後の結果により。
- ・生産能力によって考えたい。
- ・取引先である支店の方々が、一生懸命マッチング先の企業さんを探してご紹介くださり、とてもありがたかったです。
- ・初出展でしたが、商談が出来たので。
- ・他の展示会に比較し、メジャーに感じます。
- ・来年度は2小間で出展したい。
- ・来年はタイプA企業ブースにて出展したい。

※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>

- ・BtoBのアピールの仕方が分からなかった。
- ・FreeのWifiを整備して頂けるととても有難いです。
- ・高校生からたくさんの意見をいただき、感謝しています。
- ・来場者、出展社などの分野が一目見てわかるとありがたい。
- ・チラシ専用のブースがあれば嬉しいです。
- ・地域の中小企業にとっては商談を進める機会になっていて、有意義である。できるだけ継続していただきたい。
- ・有料でも良いので、信金様のお客様へDMを発送してもらいたい。
- ・駐車場は改善をお願いします。来場者を優先するのは良いと思いますが、追加のサンプル品、資材の搬入にとっても不便。会場の変更を含めて一考いただきたいです。
- ・産学官も食と観光PRで分けていただけるとわかりやすくいいと思います。
- ・商品を購入したい。

※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。