

〈 事前ヒアリングシート 〉

出展にあたってのご意向と京都ブース設置趣旨のミスマッチを防ぐため、貴団体・法人の MICE への取組方針や課題を把握させていただきたく、下記設問にご回答いただきますようお願いいたします。出展者希望多数の場合は、本シートに記載内容をもとに当方で審査会を開催し選出させていただきます。

1. 年間、MICE 案件の取り扱い実績について、
 - 5 件以上
 - 10 件以上
 - 20 件以上
 - 30 件以上
 - 40 件以上
 - 50 件以上

2. 今回の商談会に出展を希望される理由について（複数選択可）
 - 自社プロモーションのため
 - 将来的な誘致に向けた海外バイヤー（新規）との接点作り
 - 過去に出会った海外バイヤーとの関係維持・リピート促進
 - 海外市場調査のため
 - 新規 Meeting 案件獲得のため
 - 新規 Incentive 案件獲得のため
 - 新規 Convention 案件獲得のため
 - 新規 Exhibition 案件獲得のため
 - 社内で MICE 誘致の重要度を高めたいため
 - その他

3. 当日の出展対応について（複数選択可）
 - 英語（その他、多言語）の WEB サイト・特設ページがある
 - 英語（その他、多言語）のデジタルパンフレット・提案書がある
 - 海外バイヤー向けの PR 動画や写真素材が揃っている
 - これから海外向けの営業ツールを新規に作成する予定である
 - 英語での価格交渉や柔軟な提案が単独で可能なスタッフを派遣できる
 - 外国語での商談対応が難しいため、通訳の配置を前提としている

4. 過去の海外商談会（IMEX, IBTM, IT&CM 等）への出展経験の有無
 - はい
 - いいえ

5.上記の質問で“はい”を回答された場合、下記より過去出展回数をお選びください。

1回～2回

3回～4回

5回～7回

7回以上

6.今回の出展を通じての、貴社の MICE 戦略についてご記入ください。

--

7.その他（自由記述）

--