

ブース造作について

- ・ 狭かったので展示をすべて出せなかった
- ・ 雰囲気は例年通り普通
- ・ プレゼンの場所は失敗
- ・ ラック、デスク モノのつくりはまあまあ
- ・ 前日の造作の完成が遅くて困った
- ・ 静態展示は内側だけ場所が確保できてよかった 逆に広すぎたかも
- ・ 雰囲気はよかったが、玄人集団なので、ちょっと怖い感じかも。
- ・ プレゼンの場所は人を集まりにくかった。やはり正面がよかったのでは
- ・ 裏の展示が入りづらかったので、レイアウトはNG
- ・ 静態展示、動態展示のバランスが要検討
- ・ うしろが狭かった
- ・ 受付も置くものが多くて狭かった、各社のグッズを全部並べられなかった
- ・ うしろが狭い、、、そこに入りづらかった
- ・ テーマのキャッチコピーが小さい。見づらいので人を引き付けにくい
- ・ ソフトの展示は難しい、、、今後はどのようなデモがいいのか
- ・ キャッチが小さい
- ・ キャプションが小さく、ラックに何があるか分りづらかった
- ・ 物理的な配置図があればよかった（客に説明するときがあればやりやすかった）
- ・ 短時間での展示完了はよかった
- ・ 場所はゴチャゴチャと見えてしまっている。知っている人は分るが、一般の人は何をやっているかわからなかった。何をやっているか説明がしづらい状態であった。
- ・ 製品名の小さいキャプションだけでは分りづらい
- ・ 物理的な配置とやろうとしていることが一緒に分かるようなものがあればもっと良かった
- ・ 準備段階でもレイアウトによって混雑の場所とすかすかの場所の凹凸があって、もっと効果的に出来ないか？
- ・ ごちゃごちゃで何がなんだかわからなかった。キャプション小さすぎてわかりづらい
- ・ いろいろありすぎてテーマがわかりづらくなってしまっていた。
- ・ 来客者は、何がすごいかわからなかった。
- ・ 自分の担当以外のモノについては説明が出来なくて、お客の対応ができなかった 担当を細分化して、全体像を分っている人（喋れる、準備できる）を数人準備しておく必要あり
- ・ 周囲は吹き抜けなど開放感があったが、JDSF ブースは洞窟のようだった
- ・ スペースが狭いので前列、後列の二層式は、後列側にお客が入ってきにくかったようです。できれば八の字かコの字であればよかったです。たぶん、そんな贅沢なスペースは、無理と

と思いますが。

内容について

- ・ サーバを含めた CA ソフト動かなかった,,残念
- ・ 他の製品などの説明が出来なかった
- ・ 一般の人も分るようなモノを出したほうがいいのではないか、、出ているものが難しい
- ・ テーマを一本に絞ったほうがいい、、そのテーマにあわせて、それを実現しているものが.....各社のモノというアプローチがよかったのでは
- ・ 同じ範疇の製品で他社製品ともっと連携をとったほうがいいのでは(テープという切り口と各社の単体製品の切り口など
- ・ デモにメリハリをつけて、、、ワザを仕組むこともできるのではないのか。(計測機でいろいろな仕掛けをしてみせるとか)
- ・ 目的がもっとはっきりして、営業行為、、JDSF の宣伝、、、区別していったら、もっとブースなども別物になったのでは
- ・ 使えるものは協力しますが。
- ・ 静態展示で競合社と同じテーブルに載るのは普通ないので、JDSF のブースとしてはここに面白さがあるのか、
- ・ システムの中で、MEDIA というモノが見せられれば、もっと関連性を出せて効果的だったのではないか。
- ・ 各社の優秀な技術力を、連携によってアピールすることも大切だし、各社の個々のアピールも大切なので。
- ・ ソリューションの最終形態としてイメージできるようなまとめ方をしたほうが効果的なのでは。A は?社と?社と?社の協力体制でつくったとか、B は.....
- ・ それらの単位などで小さなセミナーみたいなことをやったらよかったのでは。例えばテープセミナー、DisK セミナー、、、FC スイッチセミナーとか.....をそれぞれ関係する各社が協力のもとつくった、、ということもアピールできるので
- ・ そうすれば難しすぎるということは回避できたかも。
- ・ テーマごとにまとめる方法すれば、競合社でもうまく見せられるのでは。
- ・ テーマ別にコーナーごとに区切ったほうがいいのでは
- ・

会期前の作業、会期中の流れ、客のあしらいなど

- ・ 当番者は JDSF の担当者だとわかるような工夫要。名札ではわかりずらかった
- ・ 人の流れに対してプレゼン位置があっていなかった。
- ・ 中に入りづらい。担当者の立位置なども工夫要
- ・ あの人に聞けば、すべてわかるという人をもっと入れておくべき。
- ・ 身内なのか客なのか区別がつけづらかった

- ・ プレゼンに人が集まると隣のブースにぶつかってしまう。。
- ・ 全体把握者がもっと要
- ・ 通路側に入ろうとする客はいたが、狭すぎて誰かが説明していると入れないで、遠回りさせなければならないので困ってしまった
- ・ 他社の機器など説明できなかったのも、事前に概要など知っておくようなチャンスをもつべき
- ・ JDSF のカタログなどあればいい。簡単に説明できない、しずらい、
- ・ 事前のシュミレーションなどしておいたほうがいい。
- ・ 人が多すぎたのでは。お客は誰が説明員なのかわからなかったのでは。
- ・ 製品とすぐ傍にカタログがあれば、なんとかなる、切り抜かれる
- ・ 各機器が何をやるものなのかを掘り下げていくと分りやすい
- ・ テーマ不在、去年は新技術（iSCSI や FCIP など）があつて分りやすかったが、今年はなかった分、量で勝負したのでなおさらわかりずらくなってしまった。テーマは大切だよ
- ・ アンケートで声をきけばよかった。
- ・ 全体のとりまとめをしてくださる方のワークは、大変なものですが、できればFC、LANともポートまで明示した物理線図があればよかったですね。でもこれは、あまりにもぜいたくなお願いだと思います。

皆さんのワークとしてはどうだったか？たいへん？もうちょっとできる？

- ・ 扱いものによっていろいろか。
- ・ ソフトは搬入出が比較的楽、工数的に割ける可能性はまだある
- ・ 扱いものによって待機時間が多いので。
- ・ 出した物量で左右ありか。
- ・ 事前準備ワーク
- ・ 当日準備はエイヤーでやるからなんとかなるが、事前準備でエンジニアを引っ張って行くためには理由づけが必要。それがあれば人員を割くことは出来る。

アンケートについて

- ・ 身内の声も大事なのでやったほうがいい
- ・ 少数でも身内以外があるので、やはりやったほうがいい。

JDSF のプロモーションとしてのイベント出展について

- ・ それぞれのイベントごとに狙いを絞って、カタログだけにするか、デモを徹底的にやるかなどを検討していけば。
- ・ 普段、ビジネスの場ではできないインターオペラビリティなどやることに価値あるし、

SNIA などはできないかも。

- ・ イベントなのでお祭りの要素が強いので、メーカーも協力しやすいのでは。

費用結果

出展費用：1,823,850 円