

# Synergy Marketing

6th Direct Marketing EXPO

## Synergy Marketing

<http://www.synergy-marketing.co.jp/>

Lot Area : 72.9㎡

Componet : Woodwork, Truss system, Tarpaulins,  
Steel pipes

Design Company : ZEO

Construction Company : TAKANOHA

It highlighted "what can be achieved by using the products" through success case studies provided by clients, rather than one-sidedly appealing product names and functions to visitors. The booth was designed to firstly allow visitors to judge whether the products were necessary for them or not by reading the case studies, and then to listen to explanations only when they were convinced.

### 第6回ダイレクトマーケティングEXPO

#### シナジーマーケティング

<http://www.synergy-marketing.co.jp/>

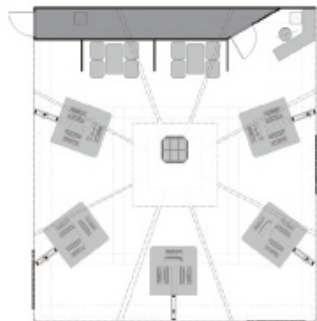
面積：72.9㎡

使用部材：木工、トラス、ターポリン、スチールパイプ

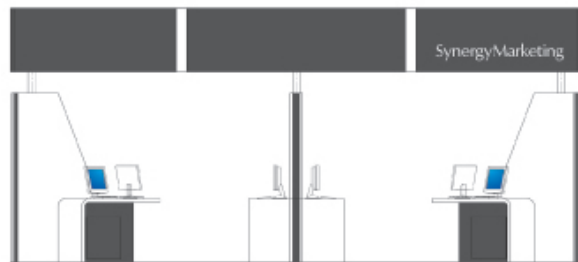
設計会社：ゼオ

施工会社：たかの

「何という製品なのか?」「何ができる製品なのか?」という製品名や機能を来場者に対して一方的に訴求するのではなく、「製品を利用して得られた成果」をお客様の成功事例を通じて全面的に訴求。掲載されている成功事例を通じて、自社にとって必要な製品が否かを来場者自らが選択でき、納得して製品の説明を受けるブースづくりを心掛けた。



Planform



Elevation



Perspective Illustration



169

