

2023. 06. 15(목) ~ 06. 18(일)
일산 KINTEX 제 2 전시관 7, 8홀

메가쇼 2023 시즌1
결과보고서



Contents

1. '메가쇼 2023 시즌1' 전시 개요	03
- 특별관 : 홈프리미엄쇼/HMR 특별관	
2. [주요 개최 결과] 메가쇼 4일상점	08
- 참관객	
- 홍보/프로모션	
3. [주요 개최 결과] 바나나라운지	13
- 대형유통사 1:1 구매 및 수출상담회	
- 신제품 쇼케이스	
4. 참가기업 및 기관 후기	16
5. 메가쇼 2024년 일정 안내	20
※ 부록 - 전시회 현장 사진	21



23. 06. 15(목) ~ 18(일)

1. '메가쇼 2023 시즌1' 전시 개요

- 일 시 : 2023. 06. 15(목) ~ 18(일), 4일간
- 장 소 : 킨텍스(KINTEX) 제2전시장 7·8홀
- 주 최 : **메가쇼***
- 후 원 : **sba**
- 전시규모 : 629개사 722부스
- 관람객수 : 소비자 및 바이어 98,370명
- 행사구성 : [B2C] 대규모 오프라인 판매전 '4일상점'
[B2B] 바이어 소싱 플랫폼 '바나나라운지'
1) 대형유통사 1:1 구매 및 수출상담회
2) 신제품 쇼케이스
- 특 별 관 : **홈프리미엄쇼 - 프리미엄 생활용품 특별관**
HMR 특별관 - 전국 팔도 맛집을 우리집으로!
- 동시개최 : **팔도밥상FAIR - 대규모 식품 판매전**

홈프리미엄쇼

- 일상 속 생활용품의 차별화된 강점을 집중 조명한 특별 기획전
- 친환경, 가치소비 등 최근 트렌드를 집약한 2040소비자 맞춤 저격
- 10만 명의 관람객, 2만 명의 바이어 대상 자사 제품 홍보
- 참가기업 만족도 상, 차기 홈프리미엄쇼 재참가 의사 표명 기업 多



참가기업 REVIEW

삼성동 브라더스 트루룩 프라이팬, 냄비, 커트러리 등

국내 전시는 첫 참가인데 **기대 이상의 폭발적인 반응**에 놀랐습니다. 제품에 대한 **고객 피드백을 실시간으로 확인하고 반영**할 수 있어 좋았고, **약 6,000만 원 이상의 판매 성과**를 거뒀습니다!

대성기업 쿡앤락 밀폐용기

전시기간 **약 1,500만 원의 매출**을 달성했습니다! 작년보다 크게 증가한 성과에 이번 특별관 **홍보의 효과**를 실감했습니다. 차기 일정도 긍정적으로 검토 중입니다. 😊

에코페어 고체치약, PLA칫솔, 손소독제 등

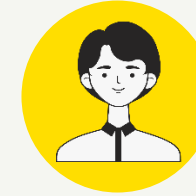
제품 **샘플링**을 통해 일부 고객에게는 생소할 수 있는 '고체치약'과 브랜드 '라이프지'를 효과적으로 알릴 수 있었습니다. 하루 하루 구매 고객이 늘고 재구매를 위해 찾는 고객들을 보며 **브랜드 홍보 효과**를 체감했어요!

홈프리미엄쇼



이런 좋은 제품은
어디에 숨어있었던 거죠?

여러 제품들을 비교해보고
저와 맞는 제품을 구매할 수 있어요!



제품을 직접 만져보고
판매자에게 바로 사서 좋아요!

직접 담당자들이 시연해주는 모습을 보고
구매하니까 걱정할 필요가 없어요!





전국 팔도 맛집을 우리 집으로!

집에서 한 끼 식사로 간편하게 즐길 수 있는, <밀키트 & HMR 특별관>



<팔도밥상FAIR>의 특별관으로 시너지 극대화
 <팔도밥상FAIR> 10만 소비자 대상 구매 품목 1위
 2040 핵심 참관객 대상 시식 행사를 통해
 온라인 마케팅의 한계점 극복 및 신규 고객 확보!



(주)경자네식구들 돼지국밥, 순대국밥 밀키트

<HMR 특별관>에 대한 홍보로 다른 전시회에서 느껴보지 못한 '압도적인 참관객 수'를 경험하였습니다. 약 6,000만 원 이상의 현장 매출을 기록하였으며, 온라인으로 추가 구매를 원하는 단골 고객이 많이 생겨나고 있습니다!



(주)바르 마님닭발 마님 국물닭발, 마님 오돌뼈

현장에서 많은 소비자들을 만났으로써 시식을 통해 구매로 이어져 매우 좋았습니다! 어마어마한 관람객 수에 4일 내내 조기 완판을 기록하였습니다.



스타곰탕 삼계탕, 나주곰탕

무더운 한여름에도 소비자분들의 곰탕 사랑이 이렇게 뜨거울 줄 몰랐습니다. 최대 물량으로 준비했음에도 현장 판매량이 많아 택배 주문까지 받았습니다! 점점 스타곰탕을 찾아주시는 메가쇼 단골 고객 분들이 늘어나고 있는 것 같아요 :)

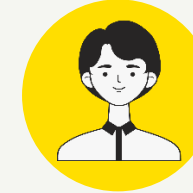


HMR 특별관



**제품 구매를
실패하지 않아서 좋아요!**

구매한 제품을 다 먹어도
사장님 연락처를 받아 걱정없어요!



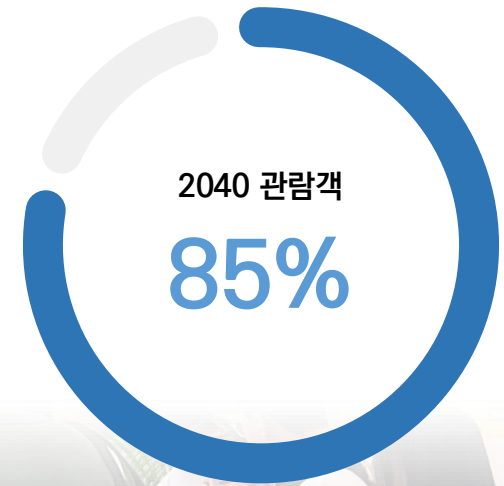
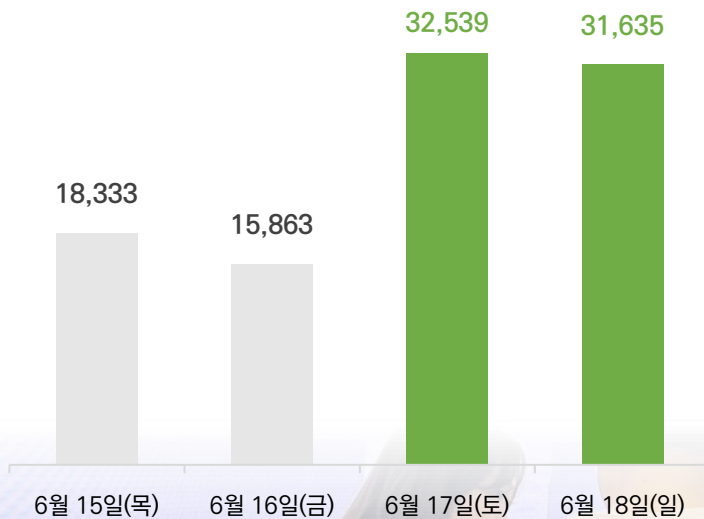
**음식을 직접 먹어보고
판매자에게 바로 사서 좋아요!**

시식한 후 구매를 진행하니깐
실패할 수가 없어요



4일간, 98,370명 방문

가계 소비를 주도하는 '여성' 관람객이 활발한 구매 활동을 이끔



판매 성과가 증명하는 성공적인 홍보/프로모션 진행 완료 !



- 참관객의 취향을 저격하는 PICK 제작 후 62만 명의 사전등록자에게 발송 완료



홈스토랑
<https://vo.la/QkOdp>



팔도밥상페어
<https://vo.la/4gpxR>



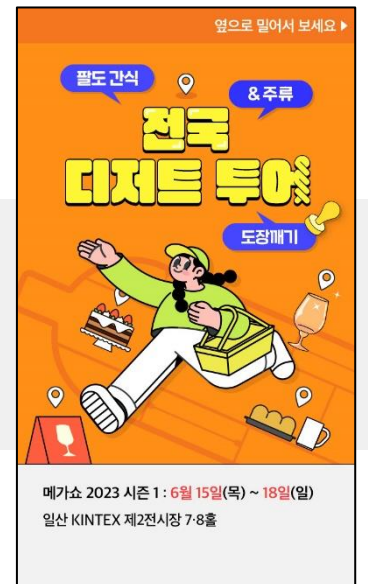
홈프리미엄쇼
<https://vo.la/ZtqHg>



데일리 잇템
<https://vo.la/gcHDQ>



살림의 고수
<https://vo.la/u0HIN>



전국 디저트 투어
<https://vo.la/kaLtQ>

◆ 47회차 주요 PICK ◆

- 모바일 최적화 콘텐츠로 330만 VIEW 달성!

배포 채널1. 카카오 알림톡

62만 사전등록자 대상 발송
- 6회 이상 발송 -



배포 채널2. 카카오 플러스 친구

메가쇼 및 BIZ메가쇼(바이어)
플러스 친구 대상으로 개별 주제 구성 발송



배포 채널3. 메일 발송

62만 사전등록자 대상으로 기획페이지 메일 발송
- 8회 발송 -



- 실질적인 방문을 유도하는 2억 원 상당의 참관객 우편DM(초청장 4매 & 관람안내지) 30만 건 발송 완료!



※ 메가쇼 우편물을 받아본 참관객의 실제 후기입니다.

행사 개요

- 일 시 : 2023. 06. 15(목) ~ 16(금), 2일간
- 장 소 : 킨텍스(KINTEX) 바나나라운지 내 '구매 및 수출 상담회장'
- 상담규모 : 대형유통사 48개사, 참여 MD 총 91명
 - ▷ 구매상담회(내수판로 목적) - 25개사(MD 43명)
 - ▶ 수출상담회(수출 목적) - 23개사(MD 48명)
- 상담세션 / 상담 거래액 : 총 721건 / 528억원
- 참가대상 : 메가쇼 참가기업 189개사
(※메가쇼 전체 참가사 중 약 30%참여)

참여 유통사



23. 06. 15(목) ~ 18(일)

3. [주요 개최 결과] 바나나라운지

대형유통사 1:1 구매 및 수출상담회

현장 사진



- 일 시 : 2022. 06. 15(목) ~ 06. 18(일), 4일간
- 장 소 : 킨텍스(KINTEX) 바나나라운지 내 '신제품 쇼케이스장'
- 참가대상 : 메가쇼 참가사 중 희망기업 전체
- 행사규모 : 총 172개사 참여 (※메가쇼 전체 참가사 중 약 27%참여)
 - ▶ 푸드-팔도밥상페어 쇼케이스
 - ▶ 홈프리미엄쇼 쇼케이스 **특별관**
 - ▶ 홈&라이프쇼 쇼케이스
 - ▶ 뷰티&패션쇼 쇼케이스

- 참관 바이어 규모 : 22,517명





(주)비애펜테크

린클 음식물 처리기, 스마트 휴지통

“전시기간 약 8,000만 원 + α의 매출 성과”

4일 판매 매출 약 8,200만 원 달성과 함께 신제품 런칭 전 테스트 베드로써 고객 반응을 미리 확인할 수 있어 의미있는 시간이었습니다. 고객과 직접 소통하며 고객들이 느끼는 불편사항, 궁금한 점들을 바로 알 수 있어 마케팅 전략 수립에 기여하였으며, **즉각적인 매출 뿐만 아니라 잠재고객 확보에도 큰 도움**이 되었어요! 상담회를 통해 만난 다양한 수출사와도 긍정적으로 논의 중으로, **향후 다국적 수출 판로 개척에 대한 기대감을 높일 수** 있었습니다.



(주)명성

보조배터리, 선풍기 등 소형가전

“카카오 MD와 미팅 후 PB 상품 관련 논의 중”

코로나 이후 오랜만의 참가인데요! 전시기간 **1,200만 원의 현장 매출과 함께 방문 관람객 대상으로 활발한 홍보가 이루어져** 만족스럽습니다. 더불어 메가쇼는 **양질의 바이어와의 커뮤니케이션으로 새로운 비즈니스를 창출하는 기회의 장소**입니다! 부스로 직접 찾아오는 바이어 다수와 현장 미팅을 진행하였으며 특히 **카카오 MD에게 PB 상품 관련 제안을 받아 검토 중**으로, 추후 지속적인 미팅을 통해 긍정적인 성과를 기대합니다.



주식회사 페트리코스완

환풍기 댐퍼 및 하수구트랩

“제품 시연으로 예약 구매 전환율 90% 이상”

신제품 홍보 및 와디즈 펀딩 사이트를 통한 현장 예약이 이번 참가의 주요 목적이었는데, 실제 **제품 시연을 통해 활발한 구매 예약이 이루어져 제품의 시장성을 확인할 수** 있었고, **제품 홍보 또한 어느 플랫폼보다 효과적**이었습니다. 메가쇼 기간 일 평균 대비 **최대 250% 이상의 사전구매율**을 달성하며 현재 와디즈 누적 펀딩액 **1억 2천만 원**을 돌파할 것으로 예상하고 있습니다. 메가쇼에서 신제품 확실하게 홍보하고 갑니다!



(주)에스티엘컴퍼니
캡슐 구강 청결제

“고객의 생생한 반응을 느낄 수 있는 곳”

구매상담회를 통해 수출 바이어와의 적극적인 제품 상담은 물론 제품 정보에 대한 공유 및 논의 진행 중으로 긍정적인 B2B 성과를 기대 중입니다.
현장에 방문하는 많은 관람객 대상으로 제품 소개와 브랜드 홍보를 할 수 있었고 제품에 대한 고객의 반응을 직관적으로 판단할 수 있는 좋은 기회였습니다! 더불어 4일 간 700만 원 이상의 매출도 기록하며 차기 메가쇼 참가를 적극 고려 중에 있습니다!



케이원
친환경 모기패치

“B2C 넘어 B2B 까지 판로 확대의 기회”

현장에서 약 700만 원의 매출 달성과 부스에 방문한 외부 바이어와의 만남으로 B2B 성과를 달성하였습니다.
쿠팡 MD가 부스로 방문하여 쿠팡PB를 제안하였고 추후 미팅을 통해 계약 성사 시 연 매출 200%이상의 상승효과가 기대됩니다.
여름 시즌에 맞는 제품으로 관람객들의 구매도 활발히 이루어졌으며, 양질의 바이어와의 만남도 이루어져 메가쇼는 B2C, B2B 둘 다 잡을 수 있는 곳입니다!



셔블프로페셔널
샴푸, 헤어에센스 등 헤어케어 제품

“브랜드를 노출하는 강력한 홍보 공간”

작년 하반기 첫 참가 후 메가쇼에 다시 참가하였는데 4일 동안 많은 소비자들과 만날 수 있는 좋은 기회였습니다.
소비를 하고자 메가쇼에 방문하는 관람객 대상으로 이벤트를 통한 샘플 제공 등 자사제품을 직접 사용하고 경험해볼 수 있는 계기가 마련되어 만족스럽습니다. 판매 매출은 약 45% 상승된 성과를 얻었으며 브랜드 및 제품 홍보와 잠재 고객을 확보할 수 있는 계기였습니다.



평스꾸꾸미
- 꾸꾸미볶음

“월등한 관람객 수로 최고의 테스트 시장”

많은 관람객 대상으로 시식을 진행하면서 자사 제품의 실제 반응을 확인할 수 있다는 것이 오프라인의 가장 큰 장점인 것 같아요. 새로 런칭한 제품에 대한 반응이 궁금했는데, 눈 앞에서 직접 보고 들을 수 있어서 좋았습니다. 메가쇼는 타 전시 대비 월등한 관람객 수로 고객 반응 통계에 대한 신뢰도가 높아져 신제품 테스트 시장으로도 제격입니다. 다음 회차도 믿고 참가 예정입니다!



주식회사 이문라이프
- 미네랄워터, 소금 등

“약 2,000만 원의 만족스러운 현장 판매”

4일간 약 2,000만 원의 현장 매출로 자사 제품의 시장성과 앞으로의 마케팅 방향을 확인할 수 있었습니다. 첫 참가로 느낀 메가쇼의 강점은 다양한 고객층을 만나는 것에 더하여 부스로 방문한 바이어 및 업계 관계자와 만나 소통할 수 있다는 것입니다. 메가쇼 직원들의 친절하고 적극적인 협조로 인해 즐겁고 유익한 경험하고 갑니다.



(유)메밀꽃피는항아리
- 모짜렐라치즈가래떡, 치즈몽땅떡볶이 등

“바이어 납품 관련 미팅으로 사후 추가 매출 기대”

수 많은 관람객과의 소통을 통하여 소비 트렌드를 파악하고 제품 개발 방향을 모색하는 값진 시간이었습니다. 특히 바이어 미팅 결과 프랜차이즈 공동구매 및 밀키트 납품 계약과 관련하여 긍정적으로 논의되고 있어, 계약 성사 시 월 매출 2,000만 원 이상의 성과가 기대됩니다. 이처럼 단기 매출을 넘어 사업 확장의 기회가 있는 박람회를 만들어 주셔서 감사드립니다!

“적극적인 B2B·B2C 통합 지원으로 연일 완판 행렬, 추가 구매 쇄도에 참가기업 환호성”

금산군농업기술센터



참관객의 연이은 발길로
단기간에 판매 실적 향상!

- 관내 농산물 가공제품의 우수성을 알리고 소비 트렌드에 맞는 상품 개발에 기여
- 소비자의 제품 반응을 체감하며 제품의 시장성 파악의 기회

인천광역시식품관



새로운 유통 판로를 확장하는
최고의 기회 제공!

- 국내·외 바이어 상담과 10억 원 상당의 판매 성과 달성
- 중소기업 매출 극복과 함께 국내·외 새로운 유통 판로개척 및 확장의 기회
- 바이어들과 후속 협상 결과에 따라 추가 납품 성과 기대

영천시농업기술센터



10만 명의 예비 고객 대상으로
온라인 플랫폼 홍보 효과!

- 대형 유통사 구매 및 수출 상담회를 연계해 참가업체의 매출 증대 및 국내의 판로 개척에 큰 성과를 거둬
- 단기간 SNS 플랫폼 유저의 대폭 증가에 결정적인 역할

23. 06. 15(목) ~ 18(일)

5. 메가쇼 2024 일정 안내

Suwon Convention Center

4월

<수원메가쇼 2024 시즌 1>

- ① 일 시 : 2024. 04. 11(목) ~ 04. 14(일), 4일간
- ② 장 소 : 수원컨벤션센터 전시장 전관
- ③ 규 모 : 250개사 400부스
- ④ 참관객 수 : 50,000명
- ⑤ 주 최 : 메가쇼

KINTEX

6월

<메가쇼 2024 시즌 1>

- ① 일 시 : 2024. 05. 30(목) ~ 06. 02(일), 4일간
- ② 장 소 : KINTEX(킨텍스) 제1전시장 1,2,3홀
- ③ 규 모 : 1,000개사 1,200부스
- ④ 참관객 수 : 100,000명
- ⑤ 주 최 : 메가쇼
- ⑥ 부대 행사 : 대규모 오프라인 판매전 '4일상점'
국내외 유통 판로개척 플랫폼 '바나나라운지'
- ⑦ 동시 개최 : 팔도밥상FAIR - 대규모 식품 판매전
트래블쇼 - 세상의 모든 여행을 맛보다

Suwon Convention Center

7월

<팔도밥상페어 2024>

- ① 일 시 : 2024. 07. 04(목) ~ 07. 07(일), 4일간
- ② 장 소 : 수원컨벤션센터 전시장 전관
- ③ 규 모 : 250개사 400부스
- ④ 참관객 수 : 50,000명
- ⑤ 주 최 : 메가쇼

11월

<메가쇼 2024 시즌 2>

- ① 일 시 : 2024. 11. 07(목) ~ 11. 10(일), 4일간
- ② 장 소 : KINTEX(킨텍스) 제1전시장 3,4,5홀
- ③ 규 모 : 1,200개사 1,500부스
- ④ 참관객 수 : 150,000명
- ⑤ 주 최 : 메가쇼
- ⑥ 부대 행사 : 대규모 오프라인 판매전 '4일상점'
국내외 유통 판로개척 플랫폼 '바나나라운지'
- ⑦ 동시 개최 : 팔도밥상FAIR - 대규모 식품 판매전

12월

<수원메가쇼 2024 시즌 2>

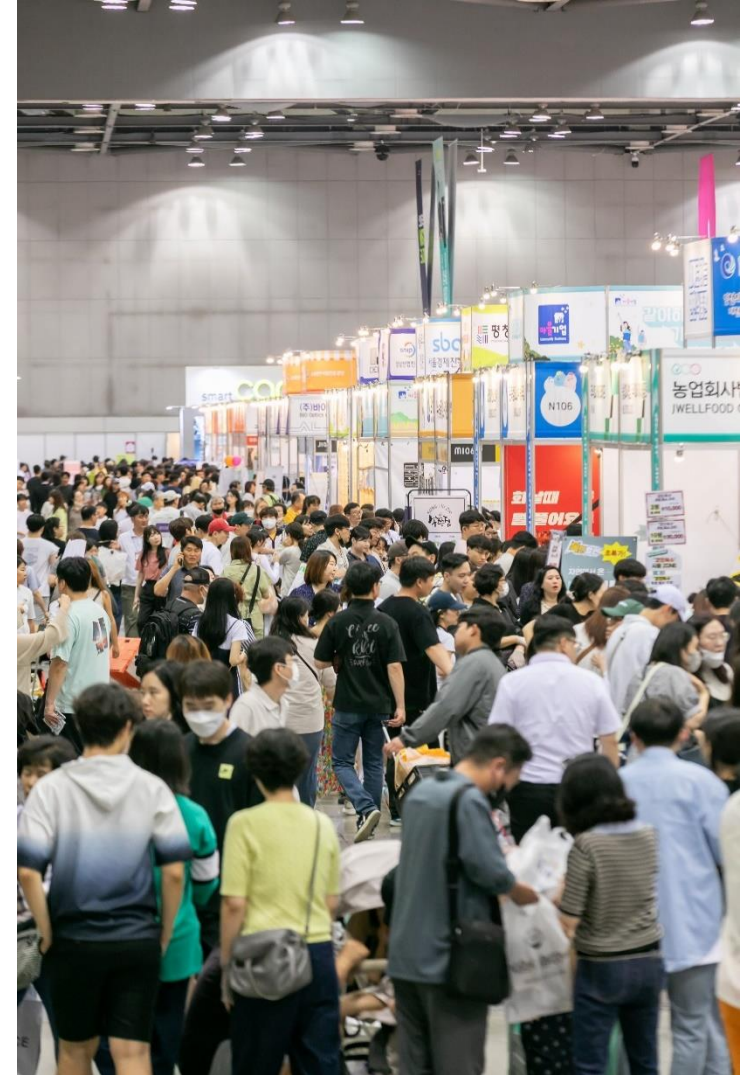
- ① 일 시 : 2024. 12. 05(목) ~ 12. 08(일), 4일간
- ② 장 소 : 수원컨벤션센터 전시장 전관
- ③ 규 모 : 250개사 400부스
- ④ 참관객 수 : 50,000명
- ⑤ 주 최 : 메가쇼





23. 06. 15(목) ~ 18(일)

전시회 현장 사진



23. 06. 15(목) ~ 18(일)

전시회 현장 사진



23. 06. 15(목) ~ 18(일)

전시회 현장 사진





메가쇼 사무국 문의

대표 번호 02-6677-3477

이 메 일 megashow@megashow.co.kr

주 소 (12248) 경기도 남양주시 다산순환로 20 다산현대프리미어캠퍼스 A동 640호

www.megashow.co.kr