

展示会に出展して「結果」を出す方法

～顧客獲得に繋げるための4つのステップ～

企業にとって展示会への出展は、見込み客の名刺を大量に集め、新規顧客を獲得できる絶好の場です。しかし、新規顧客開拓のために展示会出展したにも関わらず、実は思うような顧客獲得に結びついていないという企業も多く存在しています。

本セミナーでは、展示会出展のなかで陥りやすい「間違い」を指摘したうえで、顧客獲得という結果に繋げるための4つのステップをお伝えします。

日時 平成28年 **12月5日**(月) 14:00-16:00

場所 文京シビックセンター地下2階 研修室A・B
〔都営地下鉄大江戸線・三田線＝春日駅 直結〕
〔東京メトロ丸の内線・南北線＝後樂園駅〕

対象 **こんな悩みをもつ中小企業経営者や営業、販売促進担当の方にオススメです**
 展示会に初めて出展しようと考えているが、どうしようか悩んでいる。
 展示会に出展し続けているが、大きな結果に繋がらない。出展効果にあまり期待が持てない。
 結果が出ないため展示会出展をやめたが、ヒントを掴んで、もう一度チャレンジしてみたい。

受講料 無料 **定員** 40名(先着順)

申込方法 下記申込書にご記入の上、FAXでお申し込みください。定員を超えた場合のみ、電話にてご連絡をいたします。当方からの連絡がない場合は、本案内状をご持参のうえ、直接会場にお越しください。

【お問い合わせ先】東京商工会議所文京支部（担当：西田）

TEL：03-3811-2683

〒112-0003 文京区春日1-16-21 文京シビックセンター地下2階

===== 切り取らずにFAXしてください =====

【FAX：03-3811-2820】

展示会出展セミナー（12月5日）参加申込書

貴社名			所在地	〒	—
TEL:			FAX:		
参加者	氏名:			部署/役職名:	
参加者	氏名:			部署/役職名:	

ご記入いただきました情報は、当該セミナーに関する運営・管理に利用するほか、各種情報提供のために利用することがあります。

ご不明点は上記問い合わせ先までご連絡ください。

講師

小室圭三 氏

株式会社ジャムハウス
代表取締役



【プロフィール】

学卒後、飲食業および石油業の店舗コンサルティング業務に従事。その後、専門学校「デジタルハリウッド」にてデザインを専攻し、デザイン会社勤務を経て、2001年に個人創業。BtoB企業のブランド化を支援すべく、ホームページ制作を中心に事業を展開。2013年に法人改組。

自身でも数多くの展示会に出展し、試行錯誤を繰り返すなかで、あるとき大きな間違いに気づく。気づいた点の一つずつ検証しながら改善することで、案件受注という「結果」にも繋がるようになったという。

【講座内容】

- ◆間違いだらけの展示方法
- ◆展示会主催者とマーケティングを理解する
- ◆名刺交換から次のステップ
- ◆展示会出展活動の心得