

～顧客獲得に繋げるための4つのステップ～

展示会に出展して「結果」を出す方法

主催：東京商工会議所杉並支部

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かかわらず、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つのステップを伝えます。

1. 日 時 平成 29 年 5 月 25 日 (木) 午後 2 時～ 4 時

2. 会 場 杉並区立産業商工会館 1 階展示室 (杉並区阿佐谷南 3-2-19)
* JR「阿佐ヶ谷駅」南口及び地下鉄丸ノ内線「南阿佐ヶ谷駅」下車
徒歩約 5 分

3. 講 師 株式会社ジャムハウス 代表取締役 小室 圭三 氏

飲食業・石油業の店舗コンサル・デザイン会社を経て 2001 年にジャムハウスを創業。
企業のホームページの機能化について多数の経営支援を実施、東京商工会議所エキスパートを兼任しホームページ・展示会出展など多岐に渡り中小企業を支援している

4. 主な内容

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

5. 定 員 50 名 (先着順)

6. 受 講 料 無 料

7. 申込み方法 下記受講申込書に必要事項をご記入のうえ、FAXにてお申し込みください。
受講券は発行しませんので、当日は直接会場にお越しください (会場案内地図
をご希望の場合にはご連絡ください。後日FAX送信します)。

【お問い合わせ・お申込み先】

東京商工会議所杉並支部 <担当：横山>
TEL：3220-1211 FAX：3220-1210

<東京商工会議所杉並支部 行 FAX：3220-1210> 平成 年 月 日

「展示会に出展して結果を出す方法」セミナー受講申込書 5/25 (木)

会社名		業 種	
所在地	〒	TEL	()
		FAX	()
出席者名		役職名	
出席者名		役職名	

*ご記入いただいた情報は、当該セミナー開催に関する連絡・記録のために使用いたします。