

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。ぜひ、ご参加ください。

◆ 日 時 平成29年6月19日(月) 14:00～16:00

◆ 会 場 あだち産業センター3階「交流室」(足立区千住1-5-7あだち産業センター)

◆ 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

◆ 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。B to B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。気づいた点を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。

◆ 定 員 40名(先着順に受け付けます)

◆ 参加費 無料

◆ 申込方法 下記の参加申込書に必要事項をご記入のうえ、東京商工会議所足立支部までFAXにてお申し込みください。定員を超えた場合のみ、担当からご連絡いたします。

本件担当：東京商工会議所足立支部 菊地 (TEL: 03-3881-9200)

----- <ファクシミリの場合は、切り取らずに送信してください> -----

『6/19展示会に出展して「結果」を出す方法』申込書

FAX: 03-3882-9574

会社名		業種	
所在地	〒		
TEL		FAX	
E-mail	@		
氏名①		部署・役職	
氏名②		部署・役職	

※ご記入いただきました情報は、当該セミナーに関する連絡・記録のために使用いたします。また、東京商工会議所からの各種情報提供のために使用される場合がございます。今後、情報提供を希望しないときは、東京商工会議所足立支部にご連絡 (FAX・メール) をお願いいたします。