

おっ!と興味を惹きつける 失敗しない展示会の勘どころ

～ 準備! 運営! アフターフォロー! 展示会における顧客獲得最大化計画 ～

《開催日時》

平成
30年

1月26日(金)

13:30～15:30



■講師

オフィスにしむら 代表

にしむら ひでゆき

西村秀幸氏

〈プロフィール〉

大学卒業後、大手カー用品フランチャイズチェーン入社。営業・広報課長スーパーバイザー（経営指導員）を歴任し平成10年同社退職。その後「オフィスにしむら」を創業し、小規模事業者を中心のコンサルティング活動を展開、現在に至る。

■場 所 **飯田商工会館 1階
商店街交流ホール**

■定 員 **50名** (定員になり次第締め切ります)

■受講料 **無料**

■主 催 **飯田商工会議所中小企業相談所**

■後 援 **南信州地域振興局**

飯田市

日本政策金融公庫伊那支店

長野県信用保証協会飯田支店

八十二銀行

飯田信用金庫

長野銀行飯田支店

長野県信用組合

■申込方法 下記申込書に必要事項をご記入の上FAX、またはTEL (0265-24-1500) にてお申し込みください。

飯田商工会議所 行 ⇒ FAX.0265-24-1142

申込日：平成 年 月 日

1/26(金) 『おっ!と興味を惹きつける失敗しない展示会の勘どころ』 受講申込書

事業所名	[TEL]	受講者名
	[FAX]	
所在地	〒	

■ご記入頂いた情報は、当会からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。

【主な講座内容】

1 なぜ展示会をやるのか

- ▶ 展示会の目的とターゲティング
- ▶ 単独開催とブース出展
- ▶ 社内における展示会の位置付け(社内体制)

2 開催計画の立案と事前準備

- ▶ タイムスケジュールとチェックリスト
- ▶ 役割分担と社内調整
- ▶ 開催のPR(マスコミ発表・広告・DM…など)
- ▶ 主な準備物
- ▶ 事前確認事項

3 展示の実際

- ▶ 会場まわりの留意点
- ▶ 場内(ブース)の留意点
(導線・商品配置・パネル・説明員…など)
- ▶ 目を引く展示・印象に残る展示
- ▶ 顧客を取り込むために
(名刺交換・サンプル・商談…など)

4 展示会後のアフターフォロー

- ▶ 顧客の分類
- ▶ 有望顧客にアプローチ
- ▶ 次につながる反省

