

# 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

1月31日(水)

14:00~16:00



< 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 ジョイハウス 2階

■定 員 40名 (定員になり次第締め切ります)

■受講料 無料

〔申込方法〕

\* 下記申込書に必要事項を記入の上、FAXにてお申込みください。

【主な講座内容】

準備

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)

準備

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

運営

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)

アフター  
フォロー

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

【主催】 館林商工会議所

館林商工会議所 行き ⇒ FAX:0276-75-3189

申込日 平成 年 月 日

事業 所名	(業 種 : )	連絡 先	Tel :
	(従業員数 : 名)		Fax :
参加 者名			