

# 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。また、展示会と求人媒体主催の合同会社説明会、ホームページには共通の間違いがある事から、今回セミナーでは、合同会社説明会やホームページに関しても触れていきます。ぜひ、ご参加ください。

◆ 日 時 **2019年6月6日(木) 14:00～16:00**

◆ 会 場 **BIZ新宿 3F「研修室A」 (新宿区西新宿6-8-2)**

東京メトロ丸の内線「西新宿」駅 徒歩5分・都営地下鉄大江戸線「都庁前」駅 徒歩8分

◆ 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 **50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、東京商工会議所新宿支部まで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 新宿支部 伊藤 (TEL: 03-3345-3290)

-----<ファクシミリの場合は、切り取らずに送信してください>-----

『6/6 展示会に出展して「結果」を出す方法』申込書 FAX: 03-3345-3251

会社名		業種	
所在地	〒		
TEL		FAX	
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する場合もございます。情報提供を希望しない場合は口にチェックの上、FAX番号のみを記入し新宿支部あてにてFAXをお願いします。□今後の情報提供は不要