

「ネット競争過多」「売り込みが嫌われる時代」の販路開拓 顧客は展示会で 見つけなさい

自社のキャッチコピー作りから、効果的な出展計画まで

中小企業こそ効率的に販路開拓できるとされる展示会。しかし、出展に成功している会社と、そうでない会社があるのはなぜでしょう？「ウチはうまくやっている」と考える会社も、実は失敗している理由とは？本セミナーは、自社だけのウリの見つけ方、キャッチコピーの書き方から、展示会の選び方、運営のコツほか、出展ノウハウのすべてを解説。座学に加え、実践グループワーク、討議・発表を通して、初出展の会社も10年以上出展している会社も、眼からウロコの展示会活用術を持ち帰ることができます。

I部 基礎編
(13:00~15:10)

- ・展示会出展9つの効果
- ・出展に欠かせない3種の神器とは
- ・出展計画・コンセプトの考え方
- ・自社・商品のウリの見つけ方
- ・顧客に刺さるキャッチコピーの書き方

- ・展示会の選び方と目標の立て方
- ・ポスターやツールの効果的な作り方
- ・ズバリの来場者を誘引する仕掛け
- ・引き合いの取れる運営法
- ・案件の卵を商談に育てるコツ

内 容

II部 実践編
(15:20~17:00)

- ・グループワーク（ウリの特定、キャッチコピー案、ツールのワイヤーフレーム、ブースの設計等）
- ・討議、発表



講師プロフィール

(株)エスト・コミュニケーションズ
代表取締役

ゆげ とおる
弓削 徹 氏

クリエイターとしてSONY、サントリー、IBM、雪印などの新商品開発、広告・販促キャンペーンを成功させ、「製造業なら弓削」との評価を得る。現在は中小企業専門のコンサルタントとしても活動。全国の商工会議所などで600回のセミナーに登壇。主な著書に「顧客は展示会でみつけなさい」、「キャッチコピーの極意」ほか。

■日時：令和2年2月17日（月）13時～17時

■場所：香川産業頭脳化センタービル 2階 一般研修室（高松市林町2217-15）

【定員】60名（先着順、II部の実践編は30名限定）

【受講料】無料

【申込み】下記申込書に必要事項を記入の上、2月10日までにFAXまたはメールにてお申込み下さい。

【問合せ】（公財）かがわ産業支援財団 取引支援課 TEL 087-868-9904 FAX 087-869-3710

主催 公益財団法人かがわ産業支援財団

※このセミナーは、中小企業地域資源活用等促進事業の助成金を活用して実施しています。

<切り取らずに送信ください>

（公財）かがわ産業支援財団 取引支援課 行 FAX：087-869-3710

FAXのない方は、アドレス「torihikishien@kagawa-isf.jp」まで以下の内容を送信してください。

会社名		住所	〒 -
参加者	役職名	氏名	
TEL	() -	E-mail	
FAX	() -		
II部 実践編への参加		参加 ・ 不参加	

※ご記入いただいた個人情報は、適切に管理するとともに、本セミナー開催の目的にのみ使用いたします。