

# 展示会の出展効果を3倍にする方法

～ブースのデザインから、来場者を引きつけるキャッチコピーまで!～

展示会の出展を検討したことのない会社はないけれど、「成功した」と胸を張れる会社も多くない。じつは、展示会で成果を上げるためには、専門の設営業者も知らないコツがあるのです。

定番の展示会には出るな、声はかけるな、名刺は集めるな、など目からウロコの逆転ノウハウにより、展示会で1年分の見込み客を仕込む方法を持ち帰ってください。

## 講演内容

1. 展示会出展9つの効果
2. 成約できる展示会の選び方
3. ウリの見つけ方、ツールの作り方
4. 人を呼び込むブースはこう作る
5. 声かけ・名刺集めをやめたら成約した
6. ブースの運営はこれで100点
7. 案件のタマゴを商談に育てる方法



## 講師プロフィール

マーケティングコンサルタント

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などの広告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。

2,200社以上のマーケティング企画、展示会出展に携わる中で得たキャッチコピーやデザイン、心理学の知見により、低予算でも来場者を引きつけ、成約を呼び込む出展手法にたどりつく。支援先企業からは「取引先はすべて展示会で見つけた」「展示会に出ればウチは成長できる」などの声をもらう。

商工会議所などで500回以上の登壇のほか、ラジオ番組出演、経済誌へ寄稿。著書に「顧客は展示会で見つけなさい」「地方創生! それでも輝く地方企業の理由」ほか。



**日時** 平成00年00月00日 (○) 00:00 ~ 00:00

**会場** ○○○○○○○○○ ○○○○○ ○○-○ TEL 000-000-000

**受講料** ○○ **定員** 00名 (定員になり次第締め切りさせていただきます)

**主催** ○○○○○○○○○ ○○○○○ ○○-○ TEL 000-000-000

(切り取らずにこのまま送信してください。)

○○○○○ 行 FAX: 0000-00-0000

講演会参加申込書

申込締切日00月00日まで

|       |       |  |  |
|-------|-------|--|--|
| 事業所名  |       |  |  |
| T E L | F A X |  |  |
| 参加者名  | 参加者名  |  |  |

※申込書にご記入頂きました個人情報は、適切な管理を図り、参加者名簿の作成および本講演会に関する連絡の目的のみ使用します。