

あたらしいお客様を獲得したい…
もっと高く販売したい…
だけどセールスは自信がない…
と思っているあなたへ

限定15名

今こそ展示会で新規顧客獲得！

たった3秒で新規顧客をゲットする セールス不要「展示会」セミナー



成果を手にした参加者の「うれしい声」

希望どおりの顧客リストを
多数獲得し、成約に至るこ
とができました！

- N社 -

ひっきりなしにブースにお
客様が。展示会の臨み方を
完全に勘違いしてました。

- H社 -

想定外の企業と商談でき、
新たな市場に進出すること
ができました！

- T社 -

日時

令和5年10月16日（月）

令和5年10月19日（木）

両日とも19:00～21:00・別テーマ

会場

高崎市群馬商工会 2階会議室

TEL：027-373-0237

定員

15名（定員になり次第〆切）

申込み

電話 | FAX | Eメール（詳細は裏面）

「3ない」でも勝てます！

「予算がない」「人がいない」「経験がない」。そんな方でも問題ありません。必要なのは、思い込みを排して「正しい取り組み方」で臨むことです。待っていてもお客様が寄ってくる不思議。ぜひ体験してみてください。こんなときだからこそ「攻めの経営」で新しいお客様を獲得し、売上を伸ばしましょう！



展示会プロデューサー
株式会社Soul Presentation
代表取締役 田村 元臣

展示会に対してこんな風に思っていないですか？

【展示会の経験がない人は…】

- ✓ 出展したことがないから不安…
- ✓ 展示会なんて自分にはハードルが高い…
- ✓ なにを話せばいいかわからない…
- ✓ 予算がないから出展は難しい…
- ✓ 結局、自分には無理なのでは…

【出展経験がある人でも…】

- ✓ いい商品なら、かならず売れる！
- ✓ 来場者が多いから出展すれば成果あり！
- ✓ 会場では「声がけ」して積極的に集客！
- ✓ 来場者には商品を情熱的にPR！
- ✓ 名刺は一枚でも多く集める！

…残念ながらどれも間違いです



だれでも成果を出せる 「秘密」をお伝えします

- 1 展示会成功の3ステップとは？
- 2 出展者が陥る10個の罠とは？
- 3 商品PRはせず、〇〇する！

15名限定につきお申し込みはお早めに！

【FAX】027-373-3397 または【mail】<tsubasa-itagaki@gcis.or.jp>

事業所名		電 話	
参加者名		F A X	
お問い合わせ	高崎市群馬商工会 TEL：027-373-0237		

★当商工会では2月に東京ビッグサイトで開催される大規模展示会への出展支援（出展費用を商工会で負担、出展準備から出展後までフォロー）を実施致します。出展支援にあたっては本セミナー参加を要件といたしますので、出展をご検討される事業者におかれましては必ずご参加ください。