

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

今こそ展示会で新規顧客獲得！

限定15名

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	<p>令和6年10月1日（火） 両日とも 令和6年10月3日（木） 19:00～21:00</p> <p>【1日目】展示会が有効な理由・成果を出すためのステップ 【2日目】昨年度出展事業者によるプレゼン・質疑応答</p>
会場	高崎市群馬商工会 2階会議室
定員	15名（定員になり次第〆切）
申込み	<p>WEBフォームより（詳細は裏面） 申込期限：令和6年9月24日（火）</p>

展示会プロデューサー
（株）Soul Presentation
代表取締役 田村 元臣



「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！

★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。**

15名限定につきお申し込みはお早めに！

お申し込みはWEBフォーム上にて
必要事項を入力し送信してください。

お申し込みは
こちらから▶



お問い合わせ先：高崎市群馬商工会

TEL:027-373-0237