

出展経験の有無は  
問いません！



展示会・商談会に興味のある方！

# ブース演出から商談まで導きへのコツ

売上を伸ばすには、新たなお客様との取引を増やすことも必要になります。自社の商品やサービスを積極的・効果的にPRするためには展示会や商談会への参加も有効な手段となります。

また、当日の展示会の空間づくりは、来場客に興味をもってもらうために、また製品等に良い印象を持ってもらうためには非常に重要です。本セミナーでは、展示会や商談会への出展意義(目的)、通りすがりの来場客に何をどうアプローチすれば良いか、具体的な手法をわかりやすく解説いたします。展示会にブースを出展したいが、集客数を伸ばしたい方、ビジネスに結びつく効果的なものになりたい方、是非御参加ください。

## 主な内容

- 展示会・商談会への出展意義(目的)
- “空間”づくりの大切さ
- 基本となる「3間」とは
- 「五感」を活かしたおもてなし
- 通りすがりの来場客の足を止めるアプローチ
- ライバル企業より印象を強くする仕掛け
- 商談に結び付けていくには！

【講師】  
**小林暢世氏**



## 【開催日時】

**7月26日(木)**

**13:30～16:30**

**会場：イクネスしばた多目的室1  
(新発田市諏訪町1-2-12)**

**対象：市内の小規模事業者**

**受講料：無料 定員：30名(先着順)**

**【お問合せ】新発田商工会議所 中小企業相談所**

〒957-8550 新潟県新発田市中心4-10-10

TEL:0254(22)2757

江戸小紋空間デザイン代表 空間コーディネーター  
東京生まれ。大学卒業後、事務職の傍ら和雑貨のネットショップ経営を行い、2006年にはパリで和雑貨の個展販売を開催し好評を博す。その後日本の食卓空間や室内空間について学び、インテリアコーディネーター事務所に転職。人にとって居心地の良い空間づくりこそが自分のやりたいこととわかり、注文住宅のハウスメーカーに転職。色彩心理学や日本の「食」「住」の知識を駆使して100棟以上の注文住宅・店舗の内装コーディネートやアートコーディネーションを担当した後、2016年空間コーディネーターとして独立。現在は個人宅のインテリアコーディネート提案の他、集客できる店舗を目指す企業やオーナー向けに空間プロデュースを行う。全国からの講演依頼も殺到中

下記受講申込書にご記入の上、FAXにてお申込み下さい。お電話でのお申込みも可。

**お申込みは↓FAX: 0254 (23) 5885**

新発田商工会議所行き

平成 30 年 月 日

事業所名		住所	
電話番号		FAX番号	
受講者名		受講者名	

※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。