

# 展示会等の「効果的なブース作り」と 自社・自店・商品の「魅力の伝え方」

## ～効果的な商品陳列と見せ方のヒミツ！～

展示会は、言うまでもなく貴重な顧客獲得の機会です。しかし、有望な潜在顧客のキーマンが通りかかったとしても、貴社ブースに気付かず通り過ぎてしまっただけは何にもなりません。今回は展示会出展支援経験の豊富な講師が、足を止めたくなるブースと通り過ぎてしまうブースの違いや、少しの工夫で名刺情報獲得につながる魅力的なブースに変身させるコツについてお伝えします。

### ■講師

(株)ミセラボ 代表取締役  
中小企業診断士、1級販売士

田中 聡子 氏



大学卒業後、老舗百貨店で販売、仕入、商品開発、ショップリニューアル、法人外商などを17年間経験した後独立。現場の経験を活かし、小売業やサービス業を中心に活動中。「また来たくなるお店づくり」をコンセプトにした経営戦略、マーケティング、販売力・接客力強化のコンサルティングや研修、商品の魅力を伝える陳列の手法を取り入れた展示会支援などを行っています。

### <セミナーカリキュラム>

#### ○商談に結び付けるブースづくり

- ・事例から見る「もったいないブースづくり」
- ・顧客の足を止めるブースづくり

※店舗での商品陳列にも参考になります。

#### ○出展計画作成や従業員の

##### 接客方法・商品説明について

- ・ブースを支える「接客の力」
- ・出展計画を作ろう(チェックリストの作成など)

■日時 令和2年10月5日(月)

セミナー14:00~16:00

個別相談会(セミナー終了後~17:50)

※1社20分程度(申込多数の場合は先着順)

■場所 新潟商工会議所 大会議室

(新潟市中央区万代島5-1 万代島ビル7階)

※駐車場は有料となります。駐車券のサービスはありません。


■定員 20名 ■受講料 無料

(先着順、フードメッセ in2020 出展者優先)

※受講票はお出しません。個別相談希望者と定員超過の場合のみご連絡させていただきます。

### ■申込方法

下記申込書に所要事項をご記入の上、FAX またはWebサイトより 10/1(木) までにお申し込みください。

Web申込はこちら → 

<https://www.niigata-cci.net/formsys/public/form/248>

### ■お問合せ

新潟商工会議所 経営相談課 (担当: 相馬・板垣)

〒950-8711 新潟市中央区万代島5-1 万代島ビル7F

TEL 025-290-4212 FAX 025-290-4421

◇新型コロナウイルス感染拡大に伴うセミナーの対応について

・発熱や咳等、風邪の症状がある方や体調に不安のある方は、参加をご遠慮ください。・参加される場合は可能な限り、マスクの持参及び着用について、何卒ご理解・ご協力をお願いいたします。・受講者同士の間隔を十分確保した座席配置といたします。・セミナー会場の入口に消毒液を用意しますので、会場へ入場の際は手指の消毒をお願いいたします。・当日受付にて検温を行い、発熱がある場合は、来場をお断りする場合があります。・今後の新型コロナウイルスの感染状況等の変化に応じて、急遽開催を中止させていただく場合もあります。ご理解・ご協力をお願いいたします。

## 【10/5(月) 展示会等出展対策セミナー・個別相談会 受講申込書】

FAX 025-290-4421 新潟商工会議所 経営相談課

※会員・非会員のどちらかを囲んでください。  
※業種は○で囲んでください。

会社名	(会員・非会員)			参加者氏名
所在地	〒			
業種	製造・建設・卸売・小売・サービス・その他			
TEL	従業員数	人		
個別相談会を希望します <input type="checkbox"/>				
※相談をご希望の方は口にチェックを入れてください。				