

あたらしいお客様を獲得したい…  
でも、どうやって見つければ？…  
セールスにも自信がない…  
と思っているあなたへ



限定15名

コロナ禍だからこそ展示会で新規獲得

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（昨年度）の「うれしい声」

希望顧客リストを50社以上  
獲得、早速4社成約でき、  
現在も7社商談継続中。  
-食品製造業-

醤油という苦戦が予想され  
た商品であっても濃い見込  
顧客と多数商談ができた。  
-飲食業-

想定していなかった企業と  
商談ができ、新たな市場に  
進出することができた。  
-食品加工業-

日時	令和3年10月13日(水) 15:00~17:00
会場	前橋東部商工会3階会議室 TEL 027-283-2422
定員	15名(定員になり次第〆切り)
申し込み	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

# でも…こんなこと思っていないませんか？

## 【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…

## 【興味がある人は…】

- ✓ 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「声かけ」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！

### 【重要】新型コロナウイルスへの対策とセミナーご参加に際してのお願い

主催者対応	<ul style="list-style-type: none"><li>・感染予防のため、講師・スタッフはマスクを着用したうえで対応させていただきます。</li><li>・ソーシャルディスタンスを保つため、参加者間や講師との距離等に配慮した座席配置といたします。</li><li>・会場にはアルコール消毒液をご用意いたします。</li><li>・セミナー中、また休憩時間など適宜室内の換気をいたします。</li></ul>
参加者様へのお願い	<ul style="list-style-type: none"><li>・ご自身の体調について確認のうえ、発熱や風邪の症状がある場合には参加をご遠慮ください。</li><li>・感染予防のため、セミナー会場ではマスクの着用をお願いいたします。</li></ul>

**15名限定**につきお申し込みはお早めに！

【FAX】027-283-7103 または 【mail】前橋東部商工会代表 <maeto-s@myg.or.jp>

事業所名		電話	
参加者名		FAX	
お問い合わせ	前橋東部商工会 TEL 027-283-2422 (担当：関口)		(令和3年度伴走型小規模事業者支援推進事業)