

縮小する市場で生き残る！

「売上 1/3 からの大逆転！」 脱下請けのための展示会活用セミナー

取引先からの価格引き下げ、少子高齢化や需要の変化による受注の減少など経営環境が厳しくなる中でも、展示会を活用して新規開拓を行い売上を伸ばしている企業もあります。今日取引先の廃業などで新たな取引先を求めている企業もあり、新たな取引先を求めて展示会に来ています。方で、部品加工などの製造業は、自社の良さを PR するのが難しいため、せっかく出展しても成果が出ない会社も少なくありません。

そこで展示会の選定から、お客様に PR する内容、展示物の準備、展示会後のフォローまで、展示会の営業に必要なノウハウがわかるセミナーを開催します。本セミナーは、講師自身が毎年展示会に出展し、新規開拓を成功させている「実践的で再現可能な内容」です。

【講師 鎌倉庄司より】

私は岐阜県下呂市で印刷会社を経営しています。印刷物の需要の減少や価格下落により印刷業界は厳しい経営環境が考えられたので、このままでは生き残れないと思い、展示会で新規開拓に取り組みました。はじめは失敗ばかりで、1日で名刺が5枚なんてこともありました。それでも毎回工夫をし、お金を使い続けました。それしか生き残る道はないと思ったからです。

最終的には当社も既存事業の売上が短期間に 1/3 になるという危機に見舞われましたが、その中で新規事業に取り組み、展示会で徐々に成果が出るようになりました。今では出展すれば多くの問い合わせをいただき、毎回3社以上の新規のお客様と取引ができるようになりました。

もし、同じような需要減や売上の減少が将来的に感じているのであれば、今すぐ手を打ち、次の成長戦略の一つとして展示会に取り組む企業を全力で応援をします！

セミナーのポイント

- ① ワークとディスカッションにより、自社独自の「売り」や PR が出来上がります。
- ② 展示物や展示パネルや集客のためのメッセージも完成します。
- ③ 最終回の個別相談会ではマンツーマンのアドバイスを受けられ、きめ細やかなサポートで出展の準備が完成します。
- ④ 新規事業の作り方についてのノウハウも公開します。むやみに新商品を作っても売れません。売れるためのステップについても紹介します。
- ⑤ 厳しい環境は十分理解できますが、会社の代表が下を向いては会社の未来はありません。メンタルに関しても危機的な状況をどう捉えるかをお話して、前向きになれるように導きます。

日 時：

場 所：

定 員：

対象者： 初めて展示会に出展する企業、あるいは出展したことはあるが成果が低いと感じた企業の経営者、担当者

テキスト 「中小企業のための展示会出展マニュアル」

鎌倉庄司、照井清一 著 同友館

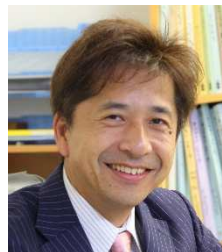


	日時	テーマ	内容
1 日目	**月**日(**) 14 時～17 時	売上 1/3 からの大逆 転、新規開拓におけ る展示会活用のポ イント 講師 鎌倉庄司	自社を例に、展示会出展の実践例と、失敗事例を説明し、展示会の営業のポイントを説明します。また特徴や強みを活かした新規事業のつくり方、構想から取組、事業化までのポイントと、新規事業を立ち上げるためのポイントについても説明します。
2 日目	**月**日(**) 14 時～17 時	自社の強みは何 か？具体的な見 つけ方と PR の仕 方 講師 照井清一	漫然と出展してもお客様はブースに来ていただけません。自社の特徴や強みを具体的に考え、それをお客様の心に響くようなメッセージします。ワークを行い、自社固有の PR を作ります。
3 日目	**月**日(**) 14 時～17 時	展示物やブース設 営計画 講師 照井清一	2 日目に決まった自社の PR 内容をパネルや展示物でどのように表現するか考えます。さらにパネルやパンフレット、その他の PR ツールも用意します。
4 日目	**月**日(**) 14 時～17 時	ブースでの接客と フォロー 講師 鎌倉庄司	当日のブースでの接客のポイント、スタッフの行動の注意点と、展示会終了後の受注に結び付けるためのフォローについて説明します。
5 日目	**月**日(**) 14 時～17 時	個別相談会 (1 社 30 分) 講師 鎌倉庄司、照 井清一	4 日目までの内容に対して、個別相談会を行います。PR 内容や展示パネルやブース設営、その他不明な点を解決し、展示会の準備が完了します。

講師紹介

鎌倉庄司 株式会社コムズ 代表取締役

生まれたときから「3代目は会社を潰す」と言われ続けてきたが、ギリギリ今でも 80 年以上続く会社の代表を務めている。一度は社員に「会社を廃業する」と宣言するも、事業の目的である「社員の幸せ」のために奮起、社名も事業内容も大きく変化させ、今に至る。「無限の可能性」を信じて今も新しい事業にチャレンジし続ける。



照井清一 株式会社アイリンク 代表取締役

産業機械メーカーにて 24 年間、設計、生産技術に従事し、多くの中小企業との新規開拓や共同開発を行う。2011 年独立し、製造業の新規開拓や技術の PR 指導、原価計算の仕組み構築、経営改善計画策定などを行う。中小企業診断士



本企画のお問合せ

株式会社コムズ

〒509-1622 岐阜県下呂市金山町金山 1993 TEL.0576-32-2022 FAX.0576-32-2444

株式会社アイリンク

〒444-0875 愛知県岡崎市城南町 2 丁目 13-1 TEL 0564-77-6810 FAX 0564-77-8302