

展示会出展セミナー 出展効果を



最大化する！

本当のウリの見つけ方

ブースづくりの「キモ」は、自社商品の差別化ポイントが伝わること。
展示会ノウハウの第一人者が、展示会を成功に導く考え方を伝授します。

関連する助成事業の説明もあります。

参加無料

事前申込み
受付中

日時 令和5年**3月29日(水)** 14時～16時

会場 富士ソフトアキバプラザ

(東京都千代田区神田練堀町 3、JR「秋葉原駅」中央改札口徒歩 2 分)

対象 都内中小企業者

定員 50 人 (先着順・要事前申込み)

- ・ B to B の展示会への出展を検討している方
- ・ 展示会に初めて出展予定の方や、出展で今まで以上の成果をあげたい方

講師 弓削 徹 氏 (株式会社エスト・コミュニケーションズ代表取締役)

マーケティングコンサルタント。クリエイター時代から SONY、サントリーなど 2,200 社の販促、展示会出展にたずさわる。商工会議所で 700 回以上の講演。主な著書に「顧客は展示会で見つけなさい」(日刊工業新聞社)、「キャッチコピーの極意」「ネーミングの極意」(いずれも明日香出版社)、「即買いされる技術」(秀和システム)ほか。

申込み 公社ウェブサイトから

<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/2303/0003.html>

