

テンカツ 展活しませんか?

今の展示会に満足していない
中小企業経営者様!

展示会に出展したけれど、
**イマイチ効果が
感じられない**んだよね…



新規開拓したいけれど
営業担当は社長だけ…



とはいえ
ウェブも大事
だよな…



そのお悩み
解決します!

展示会活用
アドバイザー
大島節子

“誰”に“何”を伝えたいのかを

きちんと把握し **言語化することが** 大切なんです!

そうすることで…

成約につながる
展示会に変貌!



新規開拓成功!



ウェブサイトへの
応用もスムーズ!



モビオの展活セミナーとは?

10社限定の少人数制で出展の半年前から開始し、丁寧にコンセプトを明確にし展示会で必要なチラシやブースを講師と一緒に作っていく **成果につながる展示会** を作るための講座です。

1日目 展示会基礎講座



2日目 コンセプト明確化



3日目 展示会見学ツアー



4日目 チラシ案作成



5日目 ブース案作成



模擬ブースチェック訪問



出展



出展後 フォローアップ



展活成果発表会



展活セミナーで手に入るもの一例

伝えたい人に、伝えたいことが、伝わる展示会を作れるようになることで...

Before



After

セミナー
受講者の声

営業社員がいなくても
新規顧客が獲得できる
ようになった

展活セミナーで手に入れた
問題解決型の考え方を
ウェブサイトに応用したら
受注が取れるサイトになった

成約数が
30倍になった



理想顧客と出会い 取引につながる**展示会**の作り方

2020年度 MOBIO展活セミナー



※4月21日から9月14日に日程変更
9月14日（月）18:00-19:30



10月8日（木）10:00-17:00



12月4日（金）13:00-17:00

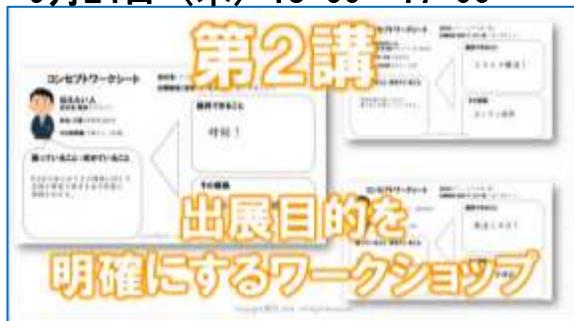


3月5日（金）13:00-17:00

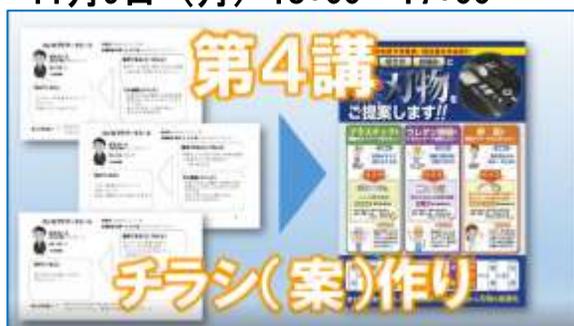


展示会アドバイザー 大島節子先生

9月24日（木）13:00-17:00



11月9日（月）13:00-17:00

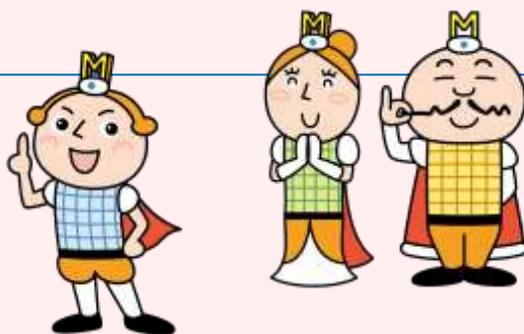


12月-2月



会場：クリエイション・コア東大阪 会議室他
参加費：無料
条件：①MOBIO常設展示場出展企業であること
②全回参加できること
③参加は1社2名まで
主催：株式会社コンベンションリンケージ
申込：06-6748-1011 info@m-Osaka.com

講座内容



●第1講 9月14日(月)18:00-19:30

「展示会基礎講座」

- ・展示会とは何か
- ・失敗しない展示会を作るための3つのポイント
- ・展示会での出会いを成果につなげるために

●第2講 9月24日(木)13:00-17:00

「出展目的を明確にするワークショップ①」

ブレインストーミングの手法を用いて、誰に何を伝えるための出展かを明確にするワークショップをします。伝えたい人に伝えたいことが伝わる展示会を作るために最も重要なポイントなので、伝えたい人は誰なのか、その人は何を求めているのか、まずは素材出しをしていただきます。その上で“出展コンセプトワークシート”を作成します。

●第3講 10月8日(木)10:00-17:00

「展示会見学ツアー」

インテックス大阪で開催されている「関西機械要素技術展」を見学します。

講師と一緒に実際の展示会を見ることで“伝わる展示”と“残念な展示”の違いを身体で感じ取っていただきます。

「目的を明確にするワークショップ②」

第1講で作成した“出展コンセプトワークシート”を発表し、講師やサポートチーム、他の参加企業からのフィードバックをもらい、“出展コンセプトワークシート”更にブラッシュアップしていただきます。

●第4講 11月9日(月)13:00-17:00

「チラシ(案)作りワークショップ」

3講までで明確になった出展コンセプトを元に展示会用チラシを作るワークをしていただきます。

●第5講 12月4日(金)13:00-17:00

「ブース(案)作りワークショップ」

4講で作ったチラシを元にブース案を作ってください。

最後に出展までにやることをおさらいし、事前講座は終了です。

●企業訪問 12月～2月

訪問を希望される全ての企業さまを講師とサポートチームが訪問します。

その際は模擬ブースを作ってください。それが条件になります。展示会までに準備すべき展示品などを一緒に考えます。

●第6講 3月5日(金)13:00-17:00

出展を終えた成果を発表いただき、展示会で出会った見込み客はこうすれば優良顧客になっていくのか、今後の行動計画を作成いただきます。

講師プロフィール

大島節子（おおしませつこ）さん

有限会社マルワ什器 代表取締役/展示会活用アドバイザー

1975年 大阪市生まれ。 1998年家業マルワ什器入社。

2001年、26歳のときに売上の95%以上を占める得意先が倒産する、という人生の試練を経験。

連鎖倒産の危機を回避し家業を立て直す過程で多くの展示会現場に携わる。レンタル什器をとおして1,000件以上の展示会に関わり、また2012年からは展示会活用アドバイザーとして200社以上の展示会をサポートしてきた経験を元に中小企業経営者向けに「失敗しない展示会の作り方」ノウハウを構築。それを伝えるべく活動をしている。

講師実績：

堺商工会議所「展示会出展ゼミ（全5講）」2013～2015年

あいち産業振興機構「展活セミナー（全4講）」2016～2019年

足立区「あだちメッセ出展企業のためのスキルアップセミナー（全3講）」2018年

愛知県産業振興課、千葉県産業振興センター、群馬県庁次世代産業課、佐賀県地域産業支援センター、熊本県産業支援課、香川県よろず支援拠点、蒲都市役所企画政策課、津市経営支援課、葛飾区・東京商工会議所葛飾支部、福井商工会議所、大府市・大府商工会議所、京田辺市商工会 他