

～展示・商談会 成功への道～ バイヤーへの訴求力を高めるための仕掛け方セミナー

「インターナショナルギフトショー」などの展示会や商談会への出展は、販路開拓に有効な手段ですが、成果を出すためにはしっかりとした準備とノウハウが必要です。

「出展する展示会、商談会とはどういったものなのか?」「なにを準備すれば良いのか?」「バイヤーへの事後フォローは?」などの基本的な事項に加え、自社商品の魅力の発信方法やバイヤーへの訴求力を高める方法など、講師が、バイヤー時代から感じていた、企業の（展示会・商談会での）自己アピール不足を少しでも解消できれば…という想いで、バイヤー目線の効果的なアプローチ方法などについてお話しいたします。また、参加者同士の交流・情報交換を図るための交流会も開催しますので、あわせてご参加ください。

■日時 **11月4日(火) 15:30～18:30** 交流会17:10～

■場所 **京都商工会議所 教室(2階)**

※地下鉄烏丸線「丸太町駅」6番出口すぐ。
※本所には駐輪場がございません。公共交通機関をご利用ください。

■内容

①講演 (15:30～16:20)

「本当にバイヤーの欲しい情報とは」 講師：コラボレーター 岸 耕一氏

〔岸 耕一氏プロフィール〕

東急ハンズでの27年間の勤務実績（バイヤー・販売員等）を基に、作り手と売り手の通訳として全国の企業（約400社）の販路開拓を支援。現在は、独立行政法人中小企業基盤整備機構 販路開拓支援チーフアドバイザー。

②事例紹介 16:25～17:05

connect 代表 星野 辰馬氏 × 岸 耕一氏

〔星野 辰馬氏プロフィール〕

ウェブディレクションの仕事を経て、2004年京くみひも工房に営業として入社。2009年独立、connectを立ち上げ。販売促進、商品開発、ウェブ広報支援を行い、「昇苑くみひも」「木版画竹笹堂」など京都の伝統工芸品の販路開拓をする事業に携わる。2010年比叡山延暦寺公式ホームページを担当。

③交流懇親会 17:10頃～18:30

※ご希望の方には、自己PRタイムを設けます。商品・サービス情報や連携に関するプレゼンに活用ください。



■参加費 セミナー：無料 / 交流会：1,000円（当日申し受けます）

■定員 先着100名 ※定員を超過の場合のみ、お断りのご連絡を差し上げます。参加証は発行しません。

■申込 下記の申込書にご記入の上、ファクシミリまたはHPからお申込みください。

■担当 京都商工会議所 中小企業経営支援センター 知恵産業推進室（狩野）

TEL：075-212-6470 E-mail：bmpj@kyo.or.jp http://www.kyo.or.jp/kyoto/ac/event_098968.html

FAX：075-212-8871 京都商工会議所 中小企業経営支援センター

「展示・商談会 成功への道～バイヤーへの訴求力を高めるための仕掛け方セミナー」

貴社名： _____

業種： _____

参加者名： _____

ご役職： _____

TEL： _____

FAX： _____

E-mail： _____

会員 / 一般

交流会（参加費1,000円）： 参加する・参加しない / 自社PR： 希望する・希望しない

※記載頂いた個人情報は、本講演会の実施運営や交流会の配布用名簿作成のために利用するほか、主催者各種事業の情報提供に利用することがあります。