

The 35th

JAPANTEX 2016

展示会の成果を最大化させるためのセミナー + 出展案内説明会のご案内

3月8日(火)「世界貿易センタービル」にて

「JAPANTEX2016」は10月26日から28日まで東京ビッグサイト東館で開催します。

今回は「ホームビル&インテリアWEEK」から「建築+インテリアWEEK」としてリニューアルOPENします。

出展者募集にあたり、下記の通り出展案内説明会を開催します。

スケジュール、合同開催展示会のシナジー効果や

今回も展示会の上手な活用術などのプログラムを予定していますので、お気軽にご参加ください。

リニューアル
OPEN!

建築+インテリアWEEK

2016年10月26日～28日

The 35th

JAPANTEX 2016

第38回

ジャパンホームショー

第2回 店舗・施設展

クリーンEXPO 2016

トイレ・バス・キッチン空間フェア2016

第1回 ふるさと建材・家具見本市

第2回 庭づくり・ガーデニング展

ストーンフェア東京2016

展示会の成果を最大化させるためのセミナー+出展案内説明会

日時 平成28年3月8日(火) 14:00～15:45(受付13:30より)

定員 100名(定員になり次第締め切らせていただきます)

場所 世界貿易センタービル3階 WTCコンファレンスセンター ルームA
東京都港区浜松町2-4-1 世界貿易センタービル3階
(浜松町駅、大門駅に直結徒歩約1分)

参加費 無料 **申込締切** 3月3日(木)

内容 1.「JAPANTEX2016」開催について【主催事務局】
2.特別セミナー:
「マーケティング戦略から考える展示会・イベントの位置づけとは」
講師:船井総合研究所 柴崎 智弘氏



船井総研 柴崎 智弘氏特別セミナー

大好評
パート2

「マーケティング戦略から考える展示会・イベントの位置づけとは」 ～展示会の成果を最大化させるためのマーケティング～

受注できた! 昨年「見込み客を3倍にする展示会成功事例」の講義内容を実践したところ“受注+見積案件が想定以上に増えて、うれしい!”と感謝の声事務局に届きました。今回は講演内容をグレードアップし、メインテーマは「Real to Web」。展示会での活動を展示会だけで終わらせずにWeb等に反映させていき、受注までの成果を出すという内容で講演いただきます。経営者はもちろんイベントに携わる営業、広報の方にぜひとも聴いてほしい講演内容です。柴崎氏はイベント専門誌「月刊イベントマーケティング」にて「Real to Web ～Webを強くするイベントを考える～」を連載中です。

PROFILE

柴崎 智弘 (しばさき ともひろ) 株式会社船井総合研究所 経営コンサルタント チームリーダー

大学卒業後、大手金融機関にて営業を担当。2006年より、インサイドセールスの部署の立ち上げに参画。上場企業や中小企業を常時600社担当し、会わずしてキーマンとの関係構築をし、案件を引き出すという、法人営業、特に金融サービスとしては新しい試みを担当。2011年10月船井総合研究所に入社。IT企業ビジネスコンサルティングチームにて、展示会で集客した後の、電話営業でクローズングさせる営業の仕組みを得意とする。特に、展示会のオペレーションには、成果に直結すると定評があり、展示会をテーマに、30社以上のコンサルティングの実績がある。



出展案内説明会参加ご希望、出展パンフレットご希望の方は、裏面をFAXにてご返信ください。