



展示会・イベント出店のポイント

販路開拓・新規顧客獲得に 役立つ店舗・空間演出の作り方

店舗における販路開拓・新規顧客獲得には、個性を際立たせ、他店舗との差別化を図ることが求められます。店舗・空間演出は、取り扱っている商品・サービス以外で、顧客に対しインパクトを与える重要な要因となるため工夫が必要です。

本セミナーでは、店舗・空間演出の作り方に加え、展示会・イベント出店を行ううえでのポイントについてわかりやすく解説いたします。



日時

令和6年 **8月23日** 金 14:00~16:00

場所

鹿児島商工会議所ビル 4階アイムホール

受講料

無料(会員・非会員問わず)

講師

江戸小紋空間デザイン
代表 / 空間コーディネーター
こばやし のぶよ

小林 暢世 氏

WEB広告代理店や見本市主催会社での事務・企画運営経験の後、インテリア業界に転身。美術品のインテリアコーディネーターや住宅メーカーでの住・商業空間内装を手掛ける。2016年より独立し、空間デザイナーとして商・住空間のプロデュースを行う。学生時代に体験したアメリカ留学や世界各地へのバックパッカー1人旅、2006年にフランス・パリの日仏交流施設エスパス・ジャポンで日本の和雑貨を販売した経験をもとに、2017年以降フランスでも和風を基調とした空間プロデュースも手掛けている。



対象者

中小・小規模事業者

主催

鹿児島商工会議所

受講方法

- ① 会場受講(定員40名)
- ② オンライン受講(定員50名)

内容

- お店にお客様が来店する理由とは
 - ・「入店の理由」「購入の理由」「リピートの理由」を知る
 - ・来店→滞在→購入→再来店の仕組みづくり
 - 販路開拓・新規顧客獲得に役立つ店舗・空間演出の作り方
 - ・展示会を活用した販路開拓の基本と魅力
 - ・展示会やイベントでお客様の足を止めるアプローチ
- 内容につきましては、若干変更する可能性もございます。

こんな方にオススメです！

- ❁ 店舗の個性をアピールして他店との差別化を図りたい！
- ❁ 販路開拓・新規顧客獲得のために展示会やイベントに出店したい！
- ❁ ブースの作り方やアプローチの仕方等、具体的な手法がわからない！

【申込方法】

- QRコードからHP申込フォームでスムーズにお申し込みできます。
- FAX・メールで下記申込書にご記入の上、送付ください。

【お問い合わせ先】

鹿児島商工会議所 経営支援1課
TEL099-225-9533 FAX099-227-1977
E-mail:shien1@space.ocn.ne.jp



〈8/23(金) 販路開拓・新規顧客獲得に役立つ店舗・空間演出の作り方 セミナー申込書〉

月 日

事業所名	(従業員数: 名)		業 種
所在地	〒 -		連絡先 TEL() - FAX () -
受講者氏名	受講方法	<input type="checkbox"/> 会場 <input type="checkbox"/> オンライン	メール アドレス
		<input type="checkbox"/> 会場 <input type="checkbox"/> オンライン	
		<input type="checkbox"/> 会場 <input type="checkbox"/> オンライン	

※オンライン受講を希望の方は必ずメールアドレスをご記入ください。前日までに「ZOOM」の招待URLを送付致します。
※本申込書にご記入いただきました個人情報につきましては、本セミナーの運営及び今後のセミナー等の情報提供のみに利用いたします。