

# ～展示会、せっかく出るならここまでやろう！～ 後悔しない！展示会出展のポイント

多くの企業が受注先の開拓のために出展する展示会。特にファッション・アパレル業界向けの展示会は数も多く、最近では国内だけでなく海外の展示会に出展される企業も増えています。

一方で出展してはみたものの、思うように受注に繋がらなかったというケースや、これから初めて展示会に出展するのに何を準備したら良いのか分からない…というケースもあるかと思えます。「とにかく展示会に出れば取引先が見つかるはず」という甘い考えでは、出展にかかる経費も時間もムダになってしまいかねません。

本セミナーではアパレル・ファッション業界の支援で豊富な実績を持つ講師から、より大きな成果を得るため展示会出展のポイントについて解説します。併せて消費税転嫁対策のポイントについて説明を行います。

日 時 場 内 容	平成30年7月26日(木) 14:00～16:00 台東区民会館8階「第5会議室」(台東区花川戸2-6-5) 東武線・銀座線浅草駅より徒歩5分/都営浅草線浅草駅より徒歩10分
講 師	1. はじめに：どの展示会で何をやるのかを明確に 2. 事前準備編：展示会の成否は事前準備にかかっている！ 3. 当日編：目指すのは「客数×受注率」の最大化 (未来のお客を逃さない！接客のポイント) 4. 事後対応編：事後アプローチとPDCA 5. 終わりに：消費税価格転嫁のポイント  ファッションビジネスコンサルタント 吉田 由佳 氏 ・中小企業診断士
申 込 方 法	(講師略歴) 大学卒業後、パリで仏政府公認パタンナーディプログラムを取得。その後、ベルギーアパレル企業のアトリエで5年間パタンナーとして働き、年4回メンズ・レディースパリコレクションにて作品を発表。日本に帰国後、アメリカアパレル企業の日本MD・生産を担当。独立後、中小企業診断士を取得し、ファッションビジネスコンサルタントとして、国内外の企業への戦略策定、商品企画販売支援などファッションビジネスをサポートする活動を行っている。
本 件 担 当	東商パソカガ - (URL <a href="https://event.tokyo-cci.or.jp">https://event.tokyo-cci.or.jp</a> ) からお申込みいただくか、下記参加申込書に必要事項を記入し、FAXにてお申込ください。 ※参加券は送付致しません。定員に達した場合は、弊所よりご連絡致します。 東京商工会議所台東支部 TEL. 03-3842-5031

定員70名  
<受講無料>



FAXにてお申込みの場合は、下記にご記入の上、切り取らずにご送信ください

【FAX:03-3843-1206】東京商工会議所台東支部行 セミナー参加申込書

会社名			住所：〒
(業種)	(従業員数)	名	
TEL:	FAX:	E-mail:	
参加者	氏名:	部署/役職:	
参加者	氏名:	部署/役職:	

※ご記入頂きました情報は、当事業に関する連絡・記録のほか、当所からの各種事業等の情報提供に使用する場合がございませ。  
 ※今後、FAX情報を希望しない場合は、下記に記入のうえFAX(3843-1206)をお願い申し上げます(送信停止の処理まで数日かかる場合がございますのでご了承ください)。

【FAX送信停止希望】会社名: \_\_\_\_\_ ご担当者: \_\_\_\_\_ TEL: \_\_\_\_\_ FAX: \_\_\_\_\_