

# 展示会

初めて出展する方 &  
出展効果を伸ばしたい方

必見!

出展までに  
何をすれば  
いいの?

出展前後で  
営業方法は  
異なる?

自社ブースへ  
目的の来場者を  
増やすには?

成果に結び  
つけるには  
どんな準備が  
必要?

## 販売力向上コースのご案内

### 1 講座やグループワークで展示会への出展準備を支援

展示会の基礎知識について講座を開催し、模擬ブースでのシミュレーションやPRチラシ・PR動画作成のためのワークを行います。さらに、当日までに揃えておくべき商談用ツールの紹介や、商談を成功に導くための準備など、必要な情報整理を行い商談成約を目指します。

### 2 出展後の商談フォローまで専門家が伴走支援

講義中の不明点や深掘りしたい点などを個別面談によりサポートします。出展に向けた目標値設定など、各社の状況に合わせて専門家がその都度助言できるよう伴走支援体制を整えております。

#### 専門家紹介



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  
中小企業のための展示会情報サイト「展活」運営

**大島 節子 氏**

展示会準備に向けた  
ブースづくりや  
PRツール作成を支援します



小井研修事務所 代表  
コカ・コーラボトラーズジャパン(株)在職時  
2年連続営業MVPを獲得

**小井 翔太 氏**

展示会当日に向けた準備から  
出展後の商談フォローの  
進め方について助言します

## 販売力向上コース・支援スケジュール

時期	実施項目	内容
～4/17	実施企業募集締切 申請者ヒアリング	申請書の内容に基づきヒアリングを実施
5月	実施企業決定 採択者説明会	実施内容の再確認 講義スケジュールの確認
6～8月	講義・ワークショップ	製品紹介チラシや展示会を想定したブース装飾案の作成 Power Pointを使った製品および会社紹介動画の作成 展示会で準備すべきポイントと営業戦略について 展示会に向けて商談に必要な準備
6～2月	個別フォロー	講義内容の補足や展示会に向けた出展準備、商談対応の仕方、 出展後のフォロー、商談した情報の整理などについて 専門家が個別面談によりサポート
9～1月	展示会参加	実施企業ごとに参加予定の展示会へ出展
3月	成果報告	実施内容をまとめ、次年度に向けての改善アドバイスを実施

## 販売力向上コース・募集概要

【実施対象者】産業競争力強化法(平成25年法律第98号)第2条第22項に規定する中小企業者及び同条第29項第1号第3号及び第5号に規定する創業者で、県内に事業所を有する事業者

【事業内容】県内中小企業の展示会出展に向けた取組みについて専門家の指導のもと、出展効果向上のために伴走支援します。また、本事業を通じて販売戦略の策定を支援し実施企業の販売力の向上へ繋がります。

【募集企業数】10社程度 【負担金額】無料

- 【留意事項】(1)本事業は、各企業が9月～翌年1月中に出展する展示会での実践機会を想定した事業となります。展示会の実践機会を伴わない申請は審査対象外とさせていただきますので、ご了承ください。  
(2)実施する講義については原則すべてご出席いただきます。やむを得ない理由により欠席する場合は、後日追加講義もしくはレポートの提出をお願いすることがあります。  
(3)本事業の実施結果は、当財団の支援事例として掲載させていただくことがあります。  
(4)本事業実施は和歌山県及び(公財)わかやま産業振興財団の令和5年度予算の成立が前提となります。



講義(ワークショップ)の様子

申し込み締切 ▶▶▶ **2023年4月17日(月)** ※必着

お問合せ先

公益財団法人 わかやま産業振興財団  
経営支援部 企業支援班

〒640-8033 和歌山県本町二丁目1番地 フォルテワジマ6階  
TEL 073-432-3235 / E-mail kigyuu@yarukiouendan.jp  
HP <https://yarukiouendan.or.jp/>

募集詳細 &  
申し込みは  
こちら

