

～ブースづくりから店舗への誘導まで、伝わる販促ノウハウ～



物産展で売れる！ 魅せ方・伝え方の実践セミナー

物産展や展示会では、限られたスペースや時間の中で「いかに自社商品を魅力的に伝えるか」が成果を大きく左右します。本セミナーでは、ブースづくりの工夫や販促資料の見せ方、来場者への効果的な声かけなど、すぐに実践できるポイントを具体的に解説します。また、当日限りの売上にとどまらず、自店舗やオンラインショップへの誘導方法やリピーターづくりにつなげる仕組みについても紹介します。これから物産展への出展を検討している方はもちろん、すでに経験のある方にとっても、次の出展成果を高めるヒントが得られる内容です。

■日 時 令和7年12月8日(月)
14時～16時

■会 場 高崎商工会議所 会議室

■定 員 30名

■受講料 無料

■対象者 管内小規模事業者

※小規模事業者とは

商業・サービス業(宿泊業・娯楽業除く):常時使用する従業員の数5人以下
サービス業のうち宿泊業・娯楽業:常時使用する従業員の数20人以下
製造業その他:常時使用する従業員の数20人以下

申込方法 いずれかの方法でお申込みください。

- ①持 参 下記申込書に必要事項をご記入の上、高崎商工会議所・経営支援課まで持参
- ②F A X 下記申込書に必要事項をご記入の上、高崎商工会議所FAX(027-362-3550)へ送信
- ③メー ル seminar@takasakicci.or.jpに下記申込書と同一内容を記載したメールを送信
- ④フォー ム 専用フォームから申込 →



講座内容

- ・来場者を惹きつけるブースづくりのポイント
- ・商品の魅力を伝える販促資料・ディスプレイの工夫
- ・試食・声かけ・体験など販売促進の実践テクニック
- ・物産展後に店舗やECサイトへ誘導する仕掛け
- ・成功事例の紹介

講師 林 由希恵氏

フードプラス、クリエイト株式会社 代表取締役
(株式会社エイチ・エーエル 提携講師)
シニアVMDインストラクター



フラワー、インテリア、食品業界において、「作る・見せる・売る」全ての現場を経験。百貨店やTV通販での商品プロデュース、小規模事業者の販路開拓支援など実績多数。専門である「魅せ方(VMD)」を軸に、商品の価値を最大限に引き出し、お客様の心を掴むための陳列・POP・接客の具体的なテクニックを解説。

現場ですぐに活かせる、丁寧で分かりやすい指導に定評がある。

～注意事項～

- ・受講票等の発送はございません。直接会場にお越しください。
- ・駐車場に限りがありますので、乗り合わせでのご来場をお願いします。

セミナー参加申込書

お問合せ：高崎商工会議所経営支援課 TEL:027-361-5171 FAX:027-362-3550

事業所名	(会員・非会員)	T E L	
住 所		E - m a i l	
業 種		従業員数	(役員・パート・アルバイト除く)
参加者名①		参加者名②	

※本申込書にご記入いただいた個人情報につきましては、各種連絡・情報提供の目的のみに使用いたします。