

JASIS WebExpo® 出展社座談会・説明会

事例企業に学ぶ：展示会でより多くの営業機会を創出するためにはどうするか？ ～ JASIS, JASIS WebExpo®で獲得した顧客情報の有効活用方法 ～

拝啓 新春の侯、皆様方におかれましてはますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

JASISのご担当者、営業マネージャー、マーケティング・マーケットコミュニケーションご担当者など、引合い・見込み顧客を増やす、メールリストを増やす等、展示会や広告、プロモーションの成果を上げることを目的とされている方を対象とした以下のセミナーを開催いたします。

本セミナーを通して、JASIS への出展からより多くの営業機会創出につなげる方法をお伝えします。ご希望の場合は、2020年2月4日（火）までに所定の用紙でお申込ください。

敬具

記

<タイトル> 事例企業に学ぶ：展示会でより多くの営業機会を創出するためにはどうするか？
～JASIS, JASIS WebExpo®で獲得した顧客情報の有効活用方法～

<講師> 滝沢 渚

アイティメディア株式会社 プロフェッショナル・メディア事業本部イベント事業推進部長
(略歴)

B to B、B to C のデジタル広告企画営業を経験後渡米し、米スタートアップ企業にてマーケティングを実践しつつ、ビジネススクール MBA 修了。

現在はアイティメディア社にて最先端テクノロジーを活用したマーケティング活動に尽力。

<日時> 2020年2月7日（金） 13:10~15:05

<会場> 一般社団法人 日本分析機器工業会 第一会議室（裏面地図をご参照ください）

〒101-0054 東京都千代田区神田錦町 1-12-3 第一アマイビル 3階

TEL：03-3292-0642（地図）<https://www.jaima.or.jp/jp/about/overview/access/>

<概要>

JASIS 展で集めた名刺情報のフォロー状況をうかがうと「実際にすぐに営業フォローできているのは20%も満たない」「残りは何もしないで放置」「メルマガ配信をおこなうリストとして保持するだけ……」。そんな課題を抱えているというお悩みをよく耳にするようになりました。

本セミナーでは、JASIS と JASIS WebExpo®の出展企業にお越しいただき、獲得した顧客情報（来場者登録情報）をその後どのように活用し営業機会創出につなげようとしているのかをご紹介します。みなさまも是非参考にさせていただき、JASIS および JASIS WebExpo®を貴社の機会創出に有効活用ください。

●このような課題を抱える方におすすめ

- ・展示会で獲得した名刺、顧客情報のフォロー方法に課題がある
- ・名刺、顧客情報フォローの優先順位付けや効果測定が難しい
- ・見込み顧客の状況が変わったタイミングを把握する方法がわからない
- ・名刺を効率よく大量に獲得する方法に課題がある
- ・営業とマーケティングの連携に課題がある

<プログラム>

13:10～14:50

講演

1. 【事例】JASIS 展で効率よくより多くの見込み顧客リストを収集する方法
～展示会場内における名刺獲得最大化・展示会場外での新しい顧客情報獲得手法～
2. JASIS が提案する新しいフォローアップ手法
～2020 年から始まるフォローアップオプションプランのご紹介～
3. 【事例】JASIS WebExpo®に出展した理由とその効果は？
～JASIS 展出展企業は JASIS WebExpo®に何を期待し、どのように活用したか～
4. 2019 年の来場者数は 1 万名を突破！JASIS WebExpo®とは

14:50～15:00

質疑応答

15:00～15:05

閉会挨拶

(閉会後も個別相談を受け付けます。お気軽にお声掛けください。)

<定 員> 40 名様 (先着順にて受付。ただし、1 社様につき 4 名まで)

<お申込方法> 以下リンクの 3 ページ目の申込書にて FAX でお申込みをお願いいたします。
<https://www.jasis.jp/pdf/exhibit/briefing.pdf>

<お申込締切> 2020 年 2 月 4 日 (火) (先着順で受付し、定員になり次第、締め切ります)

以上