

オンライン展示会営業®研修 標準カリキュラム(全4回)

※ZOOMは各国とも90分程度		内容	時間	展示会営業Rノウハウ概要	成果物
1 2/6(火)13:15~	ノウハウ動画1	7本135分	90分	展示会の成果を決定づける出展コンセプト策定 自社が何者かを顧客価値で考える肩書の決定 ブースやZOOM商談で活用する1分トークスクリプト	出展コンセプト完成 興味喚起する肩書 記憶に残す1分自己紹介
	課題取り組み リアルタイムZOOM研修				
2 2/20(火)14:00~	ノウハウ動画2	5本84分	90分	見込み客を惹きつけるキャッチコピー、プロフィールの作り方 優良な名刺・リストを集めるブースオペレーション 次回接触を容易にする特典企画	3秒で心を掴むキャッチコピー この人から買いたいと感じるプロフィール 特典企画
	課題取り組み リアルタイムZOOM研修				
3 3/5(火)10:00~	ノウハウ動画3	6本143分	90分	一枚にすべてを盛り込む！顧客獲得型名刺の作成 信頼を圧倒的に高める顧客の声コンテンツの作り方 ブース前やオンライン展示会内でのセミナーのコンテンツ作成	顧客獲得型名刺 顧客の声チラシ 受注獲得型セミナーコンテンツ
	課題取り組み リアルタイムZOOM研修				
4 4/9(火)14:00~	ノウハウ動画4	6本74分	90分	ト新規客とのリーチを増やすキーワードの選定方法 文章が苦手でも大丈夫！ブログ記事を量産する文章作成術 「買わせてください」とお願いされる商談設計法	見込客設定増大キーワード ブログ記事ライティングスキル 商談トークスクリプト
	課題取り組み リアルタイムZOOM研修				

リアル展示会出展

※オンライン会議室ZOOMで実施いたします。

※3～15名程度の展示会営業プロジェクトチームにこの研修を受講いただきます。

横浜フラワー＆ガーデンフェスティバル2024



2024年5月
日本最大級の
園芸イベントを初開催。

入場料 前売券¥1,500、当日券¥1,800、中学生以下無料 ※予定 ※価格は税込

見て楽しむ

ショーガーデン

日本を代表する
ガーデンデザイナーによる
ここでしか見られない
ガーデン展示

新品種展示

「ジャパンセレクション」や
新品種のバラなど、
トレンドの植物が一堂に

フラワー アーティスト による展示

人気アーティストによる
話題性抜群の
フラワーディスプレイ

コンテスト

園芸愛好家や
学生からプロまで
幅広い参加者が
力作を披露

体験して楽しむ

ステージ

トークショーやセミナー、
音楽ライブなど、
様々なジャンルの
ゲストが登場

ワークショップ

子ども向け
「花と緑の職業体験」をはじめ
老若男女楽しめる
プログラム

その他

GREEN×EXPO 2027
(2027年国際園芸博覧会)連携企画

子育て世代にも楽しみたいだけ
ファミリー向けコンテンツ

会場はパシフィコ横浜・10,000m²。
来場者50,000人を目指します。

ブース出展のご案内

2

コンセプトエリア

ブース出展

花や緑に関する、販売・実演・ワークショップに特化した内容のみご出展いただけるエリアです。
 ベースとなる装飾は主催者が行い、エリアの統一感を演出します。
 ベーシックなオプション込みの料金でお得です。



イメージ図（出展料に付帯は含まれません）

ブースのサイズと料金

※芯々寸法

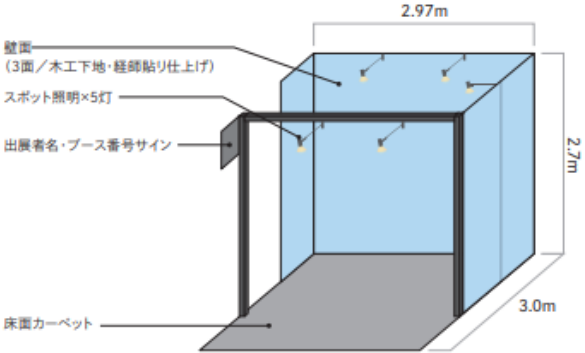
通常サイズ

間口2.97m×奥行3.0m×高さ2.7m

¥ 385,000 (税込)

1社1ブース限り

- 右図の左右反転タイプもあります。
- エリアの統一感を図るため、お申込み時にご出展内容を確認させていただきます。



料金に含まれるもの

オプション込みでお得！

- 壁面(3面/木工下地・経師貼り仕上げ)
※規定色からお選びいただけます
- 床面カーペット
- ブース番号サイン
- 出展者名入りサイン
- スポット照明×5灯
- 上記の設営、撤去

オプション(有料)

- 電源
- 棚など各種オプション備品のご用意や、施工を承ります。

花友フェスタ



ガーデニング愛の祭典

＊花友フェスタ＊

第4回花友フェスタ

in幕張メッセ展示ホール9・10

2024/3/3(日) 9:00-18:00

前売券 発売中!

期間:1月15日(月)～3月2日(土)

前売券:1,000円

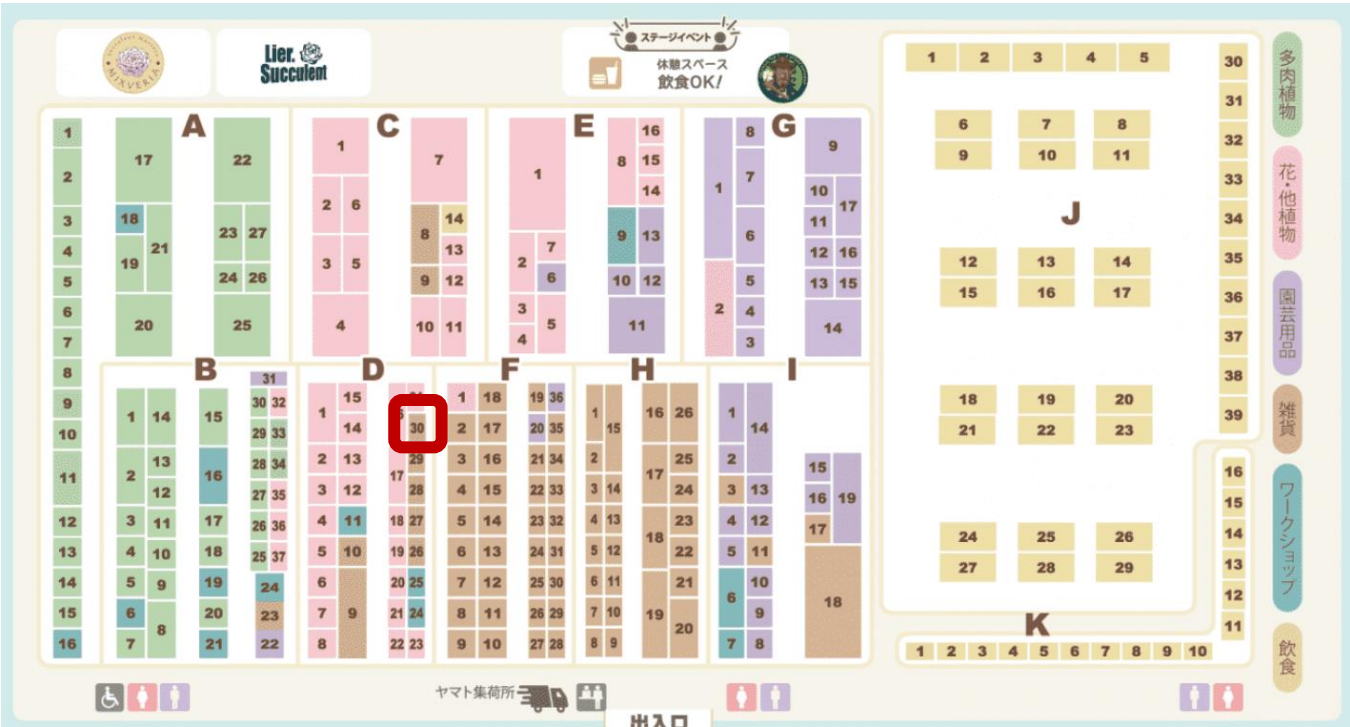
当日券:1,500円

※小学生以下無料

ローソンチケットLコード:31378

または「花友フェスタ」で検索

詳しくは [こちら](#)



プロ養成講座

本格的に押し花を学ぶことができるコースです。趣味を極めたい方はもちろん、押し花を仕事にしたい方にもおすすめです。以下、3つのコースから選択することが可能です。



アートデザインコース

ぶるーむの提案するオリジナルのアートデザインを学べるコースです。お花の絶妙なバランスや、繊細な植物の動きを捉えアートデザインに仕立てます。

詳細・お申し込みはこちら

12回各4時間
382,000円



ブーケデザインコース

長年のぶるーむの技術が詰まった特別なコースです。流行のあるブーケデザインに柔軟に対応出来る技術とセンスを学びます。

詳細・お申し込みはこちら

16回各4時間
558,000円



1DAYレッスン講師育成コース

規定数の1DAYレッスンを修了後、受講いただくと、ぶるーむオリジナルの1DAYレッスンを自ら講師として教えることが出来ます。押し花の魅力を伝え、自ら活躍したい方々を応援いたします。

詳細・お申し込みはこちら

趣味の講座



お気軽にご参加いただだけ、押し花を身近に感じていただけるレッスンをご用意しています。押し花のある暮らしを取り入れることで、素敵なライフスタイルを送ることができます。

詳細・お申し込みはこちら

1day 2.5時間
17,600円

よくある質問へ

INFORMATION

講座についてのご案内

プロ養成講座卒業後について

ぶるーむの専属デザイナーとして働いたり、スキルを活かしてフリーランスとして作品販売などの活躍の場があります。
※専属デザイナーはブーケデザイン、アートデザインのいずれかを修了している必要があります。

会員になるとさらに活躍の場が広がります

- 資材・花材などを会員価格で購入できる
- ぶるーむ主催のセミナーや交流会に参加できる
- 講師としてぶるーむの教材を使用してレッスンができる など

※会員についての詳細は資料請求をお願いいたします。

講座詳細や卒業後の流れなどを知りたい方は、下記より資料請求をお願いいたします。また、『無料説明会』もご用意しておりますので、ぜひご参加ください。
※プロ養成講座のため、同業他社様のお申し込みはお断りさせていただいております。

プロ養成講座の資料請求

体験付き説明会のお申込み

ご不明点・ご質問はお気軽にスクール問い合わせフォームからお問い合わせください。

押し花アート専門店_(株)ぶるーむ

①日時選択

②お客様情報

③内容確認

< 2024年2月 >

日	月	火	水	木	金	土
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29		

予約時間

日付を選択してください

この日時を追加

4

Copyrights (C)展示会営業[®] All Rights Reserve

・どちらの方が信用できる？

・違いは？

営業は対価をもらう。クチコミはもらわない。

・共通点は？

あるモノの価値を相手に伝えること。

営業とは、

あるモノの価値を、対価がもらえるほどのレベルで相手に伝えること

売り込みをやめると、営業が楽しくなる。

展示会の実情

フーデックス・ジャパン2023(国際食品・飲料展)

2023年3月7日(火) 東京ビッグサイト東1～8ホール



年	月	来場者	2019比	出展者	会場	備考
2019	3月	80,426人	-	3,316社	幕張メッセ	
2020	3月	コロナにより中止				
2021	3月	25,754人	32%	1,313社	幕張メッセ	
2022	3月	33,726人	42%	1,485社	幕張メッセ	
2023	3月	73,789人	92%	2,562社	東京ビッグサイト	東京ビッグサイトに会場変更

セミナーが効果的

Nextech Week

2022年5月11日～13日 東京ビッグサイト



オンライン展示会営業[®]研修

1分自己紹介(トーククリプト)



株式会社展示会営業マーケティング
代表取締役社長

展示会営業[®]コンサルタント
清永 健一（中小企業診断士）



◇自己紹介

ペアになって自社紹介をしてみましょう。

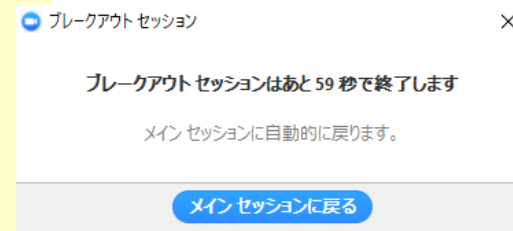
その際に、必ず、

『**自分の会社は何屋さんなのか？**』を

相手に伝えて下さい。

制限時間：60秒(ふたりで120秒)

- ブレークアウトセッションで2人1組になります。
- お名前の50音順で話して下さい。
- 60秒後に自動終了しますので、
60秒間で1人、自己紹介を終えて下さい。
- 「メインセッションに戻る」はクリックしないこと



ゲーム その2

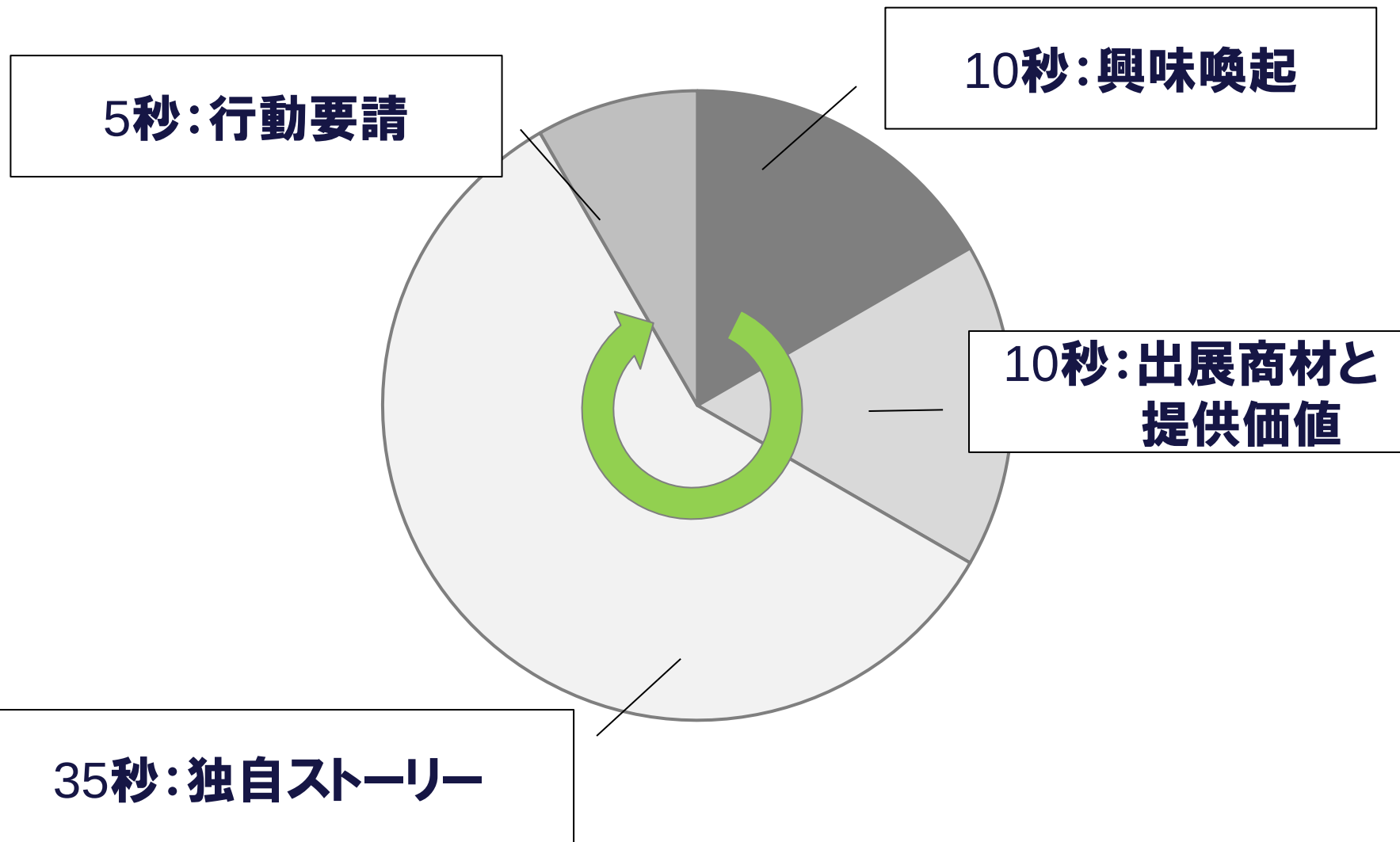
◇他己紹介

先ほど自己紹介をしあった相手に、
その人のことを“他己紹介”をしてみましょう
制限時間：1人30秒（2人で60秒）

- ブレークアウトセッションで2人1組になります。
- お名前の50音順で話して下さい。
- 60秒後に自動終了しますので、
60秒間で1人、自己紹介を終えて下さい。
- 「メインセッションに戻る」はクリックしないこと



1分で価値を伝える



5秒：行動要請

無料ノウハウ
「展示会営業ちゃんねる」

10秒：興味喚起

展示会営業[®]コンサルタントの
清永健一です。

10秒：出展商材と 提供価値

展示会に出展する企業に
売上アップのノウハウを
お伝えする専門家

35秒：独自ストーリー

- 5冊のAmazon部門1位
- 6ヶ月後に43,00万円を売り上げたITシステムベンダー
- 展示会で自社の想いや志を発信する具体的な手法を持っている

◆興味喚起

こんにちは！
中小企業診断士で展示会営業[®]コンサルタントの清永健一です。

◆出展商材と提供価値

僕は、東京ビッグサイトやインテックス大阪など展示会に出展する企業に出展コストの33倍売るノウハウをお伝えする日本唯一の専門家です。

◆独自の特徴とストーリー

僕はこれまで1195社に及ぶ企業にお伺いして展示会営業[®]の手法でご支援してきました。そのことが評価されて出版した本は5冊ともAmazon部門1位を獲得しています。
例えば出展後わずか6ヶ月で4300万円を売ったITシステムベンダー等たくさんの再現性の高い事例が出てきています。
僕はこの展示会営業[®]ノウハウを広めていくことで、中小企業さんが自社の想いや志を世の中に堂々と宣言し、そして営業という仕事が憧れられ、尊敬される世の中を本気で目指しています。

◆行動要請

ご興味をお持ちいただけるかたは、YouTube「展示会営業ちゃんねる」にぜひご登録ください。

オンライン展示会営業[®]研修

出展コンセプト

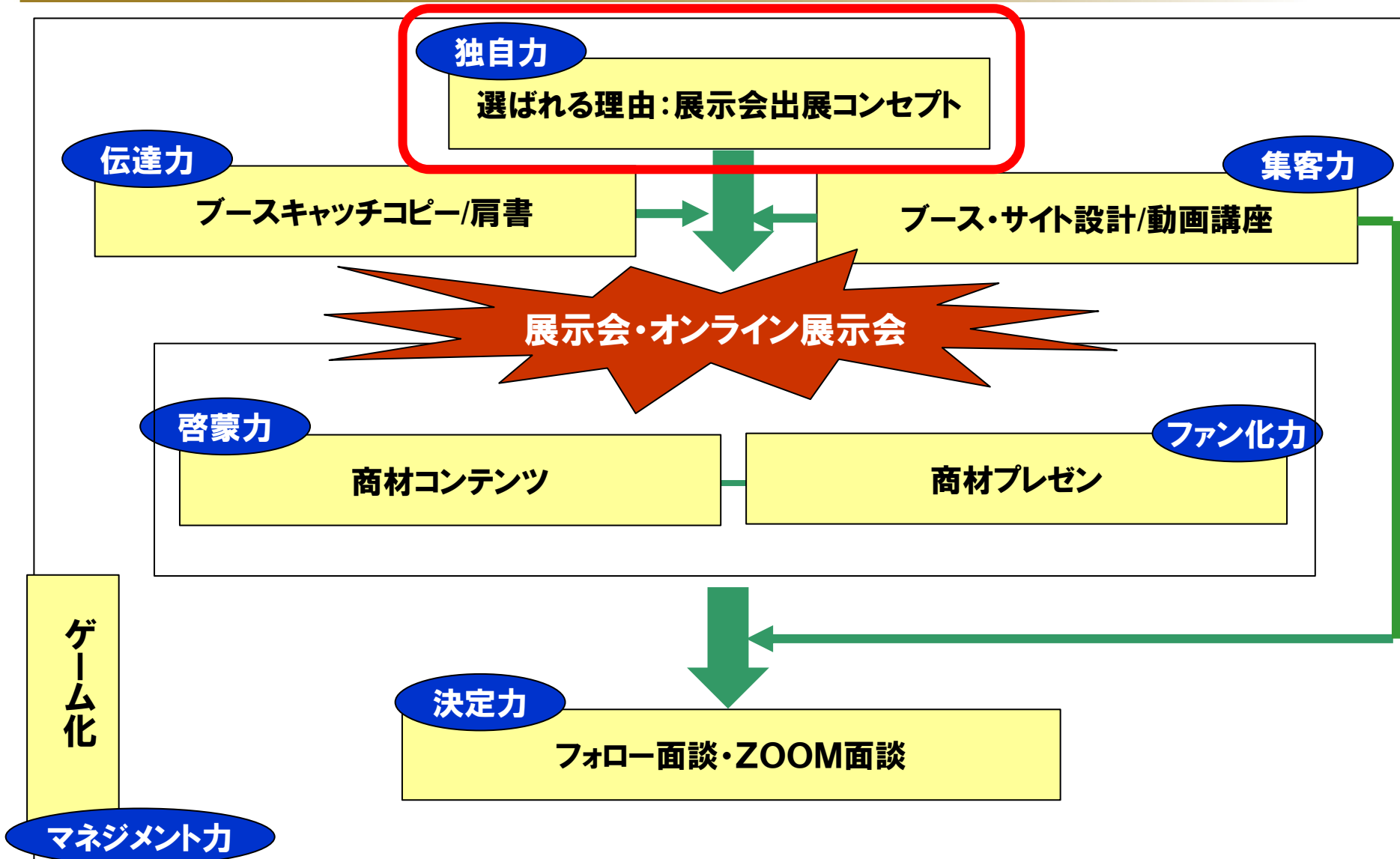


株式会社展示会営業マーケティング
代表取締役社長

展示会営業[®]コンサルタント
清永 健一（中小企業診断士）



展示会やオンライン展示会で成果を上げる7つの力



ところで、うちってどこがいいの？①/2

- ・解体技術が高い。薄いもの・硬いもの・分厚いもの様々な解体が出来る
 - ・デザインの対応力。リボン・組ヒモ・カゴ・リース・リングなど花以外の部分でも様々な対応が出来る
 - ・ぱっと見のお洒落感。
 - ・ものづくり好きのスタッフが集まっている。
 - ・「結婚式のブーケを預かり永遠に残す」この響きだけで特別に感じる
-
- ・技術力、ヨーロッパ調の繊細でおしゃれな雰囲気
 - ・エアリー感、流れのある植物表現、自然観(塗り、額装)
 - ・女性応援
 - ・私をBloomする、になりたい私のお手伝いができる
-
- ・中で働く皆さんが素敵なものを作りたいという思いをもって日々向上しながら働いてくれている
 - ・商品の空気感・押し花でありながら立体感がある
 - ・額やマットにもこだわりを持っている
-
- ・技術力
 - ・喜んでいただけるものを届けるマインド
 - ・顧客とのきめ細やかな対応
-
- ・現代のインテリアに合うお洒落な押花額を提案することができる。
 - ・経年してもかわいい押花とこだわりのある額装、的、カリグラフィ

ところで、うちってどこがいいの？②/2

- ▷ スクール卒業生が現役で活躍している(ぶるーむと個人事業主契約を結び働いている)
 - ▷ ぶるーむの仕事を受注できるため収入が安定しやすい(やればやるほど収入になる)
 - ▷ 他社とは圧倒的に違う世界観のある押し花の表現が学べる
 - 【補足:ぶるーむの世界観をつくるものとは何か?】
 - ・植物の持つ本来の美しさ、自然の流れを大切に表現している
 - ・ナチュラルにつくり込む
 - ・他社も知りたがる彩色技術がなせる自然の風合い
 - ・ヨーロッパに学ぶ額装へのこだわり
 - ・アンティークになっても素敵に仕立てる
 - ・残すための商品ではなくインテリアとして欲しいと思えるモノづくり
 - ・オールハンドメイド
 - ・一つのオーダーメイド商品をつくるのにたくさんの職人(プロフェッショナル)が携わっている(=多くの目で評価するからこそそのクオリティ)
 - ▷ **オーダーメイド押し花額をお届けして27年の経験と実績が支える、たしかな技術が学べる**
 - ▷ 押し花デザインだけではない額装までこだわったトータルコーディネートが学べる
 - ▷ 押し花が好きな人のコミュニティに入れるので仲間ができる
-
- ・かかわるスタッフ全員がお客様の笑顔のために、手間を惜しまず製作にかかわりより美しく作ることを目指している点
 - ・27年目を迎えるが、経験がある点
 - ・自己完結型の仕事ではなくチームとして連携が必要な仕事なので、うまい連携を考えた仕事になるよう取り組んでいる点

うちのライバルは？①/2

- ・ライバルは意識せず、ぶるーむはぶるーむのデザインを追求してきた。それにより、「ぶるーむ推し」のお取引先様に選んでいただいている
- ・ただ、最近は同業者の中でも「これってぶるーむの真似じゃない？」という商品が見受けられるようになってきているように感じる

[世界観が似ていると思う会社]

プーコニュさん・BLISS & HILLさん

- ・メイプルノブ(不思議な花倶楽部)

→協会ビジネスが得意な会社と協力し成功、世の中の押し花愛好家の多くがこの不思議な花倶楽部会員

- ・ライバルを意識したことはありません。ライバルがいると思って仕事をしたことはありませんでした。

ただ、素敵なものを作る。作りたいと思って進んできています。

ぶるーむの事を素敵だと思っていただける方が購入してくれたらいい、売り手がぶるーむのファンになってくれてエンドユーザーさんに進めてくれている。

素敵な商品を作る、ただそれだけのようになります。

- ・特に意識していないがデザイン力・技術力

カナックス・プーコニュ・ブリス

- ・カナックス、シンフラワー

うちのライバルは？②/2

▷不思議な花俱樂部

押し花愛好家や押し花を広めるインストラクターの資格を取得できる。昔あった押し花ブームの頃からずっと続いている押し花界の重鎮。歴史がありインストラクターがすでに多数在籍しているので、押し花の教室といえど？と言われたらここに辿り着く人が多い。商品のデザインなどは少し古臭い感じで、最近の感度の高さにブラッシュアップされている感じは受けないので高齢向けな印象。 <https://www.oshibana.com/>

▷日本レミコ押し花学院

不思議な花俱樂部と近いイメージ。 <https://remiko.co.jp/lesson/certification/>

▷エデュケーションフラワー

押し花ではないが、お花×インストラクターの資格を取得するための講座。協会としての体制がしっかりしている印象があり、何かをはじめたいと思っている方にも安心感を与えてくれそう。HPのつくりや教室の仕組みなど弊社が目指すイメージに近い。 <https://flowereducation.net/>

▷CRAFTING

不思議な花俱樂部で学んだ人の教室。ステップアップのイメージがわかりやすいコンテンツの作り方で見やすい。上手な商品パッケージなので参考にしたい。 <https://crafting.jp/pages/oshibana>

▷日本サスティナブルフラワー協会

捨ててしまうお花を再び咲かせませんか？というのが押し花のコンセプトと同じ。そして会社名もre:bloom。ぶるーむが先にやっていたら良かったなと思える角度だなと個人的に思っています。 <https://www.sustainable-flower.com/>

ライバルとは違うがターゲット層が同じような会社

▷ミルーム

ハンドメイドの習い事始めるならミルーム。数多くの習い事が混在している総合サイトになるが、自分がやりたいことがまだ決まっていない人が最初に見そうなサイト。趣味を見つけるならミルームの前に押し花の教室の魅力を届けるにはどうしたらいいのか。。 <https://miroom.com/courses/1449>

▷藤原佳織さん

女性の教室業コンサル。直接的なライバルではないが、ぶるーむがこれから目玉商品にしたいインストラクター養成講座で教えることと同じなので。 <https://kaorifujiwara.com>

・同業であれば、営業力に勝る カナックス

・ “ Webに早くから力を入れていたXING フラワー

◆地域

- ・東京を中心とした関東圏の方
- ・全国(全世界)
- ・首都圏
- ・東京近郊(のちに全国)
- ・関東/東京都・神奈川県・千葉県・埼玉県

◆属性

- ・植物好き・ものづくり好き・植物廃棄で困っている方
- ・植物愛好家、私をBloomしたい人
- ・学びたいと思う人。学んだこと好きなことを仕事にしたい人。押し花の魅力を知らない人
- ・20代から60代、女性、お花が好き、お花を育てている、向上心がある、行動力がある

- ・第二の人生について考えている女性でお花やハンドメイドの業界に興味があり以下に該当する方
- ・自分の一生の仕事を見つけたい人
- ・自分の人生を開花させたい人
- ・これからの人生をどう生きるか考えている人
- ・自分らしく働きたい人

- ・女性 、40歳くらい～、4人家族 夫(大手企業営業職)・息子(10歳)娘(12歳)、世田谷区在住、800万

何を(見込み客の現状の悩み)

◆見込み客の現状の悩み

- きれいに花が咲いても枯れてしまってもったいないな
- こんなに咲いちゃってどうしよう
- ドライフラワーにしてみたけど、もういっぱい場所取るな
- 咲いた花を残しておく方法はないかな
- 何か新しいことに挑戦したいな

- 主婦でもない、母でも妻でもない私とは。。。と考えている
- 子育てが終わり、やっと自分の時間
- 主婦でもない、母でも妻でもない私とは。。。と考えている人
- 専業主婦でお植物を育てることは大好き
- 何か自分の好きなことで輝きたい
- 旦那さまに養ってもらうだけの自分は嫌

- 何がしたいかわからない

- お花が好き きれいなお花を残したい 何かを学び向上したい 夢中になりたい 素敵な自分になりたい

- 家事、育児、仕事など自分の時間よりも優先していたが、ほんとに自分の時間を楽しみたい
- 自分に自信がないから現状を変えられない
- 毎日忙しいのに、何かを得ている感覚がなくなったらと時間を使っている気がする
- 人に会う時間が減り、孤独に感じる時がある
- 悩みを相談できる相手がいない
- 趣味を楽しんでいる人をみると自分の人生はつまらないと感じる
- 1人で考えているとネガティブな感情になる
- 今の人生に満足していない

子育ても先が見えてきた中、家庭中心のこれまでの10年余りの日々から一人の人として生きがいをもって日々を過ごしていきたい
家庭と自分に時間の両立が希望、またこれと言って特に秀でたスキルもないのでこの先、自分に何かを身に着けることから始めた方が良く考えている
のだが、何に向いているか、また本当に続けていけるのか不安だけである。

何を(見込み客の理想の結果)

◆見込み客の理想の結果

- ・毎日お世話をして育てた植物を捨てずに取っておける！
- ・植物を破棄する費用や罪悪感が減る
- ・植物を育てる喜びを残す喜びの二つを感じる
- ・新しく夢中になれることを見つけて、より人生が楽しくなる

- ・個人としての私が輝き、稼いでいる。
- ・『自分をBloom』キラキラした未来のわたし

- ・こういう商品があったんだ。残せるんだ

- ・なりたい自分になれた

◎好きなこと(押し花)を仕事にできるようになる

- ・お花が好き、特に押し花が好きな人の仲間がたくさんできる
- ・仲間と喜びを分かち合える人生を歩める
- ・好きなことに没頭し、充実した日々を過ごしている
- ・毎日素敵な作品に出会えて、わくわくする
- ・自分のことがわかり、自分の好きを選べる感度が高まる
- ・人から「素敵になったね」と言われることが増える
- ・自分に自信が持てるようになる
- ・自分だけでなく周りの人の幸せを本気で願うようになる

- ・好きなことで自分らしく人に喜んでいただける仕事をしている。
- ・志が同じような仲間もでき、お互い情報交換しながら助け合っている。
- ・一生の仕事になっている。
- ・何より仕事が好き、プライベートの充実と自分の仕事上での充実とあり
- ・生き生きと日々を過ごしている。

どのように

- ・生花を押し花にする技術の提供
- ・同じ趣味を持った人との出会い
- ・ぶるーむのスクールを通じて技術を習得し、やがては押し花の先生として活躍
- ・27年間の押し花制作の技術を使って
- ・ありのまま
- ・心がわくわくキラキラなれた
- ・夢中に集中過ごせた
- ・押し花業界でも評判の本物志向のデザインと27年間の経験で培った押し花技術を学べる。
- ・自分を大切にする時間を増やすカリキュラムで、自分について深く思考し、今まで知らなかった自分、本来の自分に気づける。
- ・客観的に見てくれる仲間や講師がいるから、これで大丈夫かな？というモヤモヤした不安を1人ではなく、みんなで解決できる。
- ・「こうなりたい」目標が近くにあることでモチベーションを持続させて最後まで頑張れるようにフォローする。
- ・最短7ヵ月の充実したカリキュラム（構築中のため詳細は未定）
- ・特別なスキルがなくても始められるカリキュラム
- ・27年20万個の押し花額を作ってきた経験をもとに作ったプログラム
- ・少人数制のクラスなので丁寧な指導が可能
- ・レッスン後もバックアップ体制がありマスターするまで質問できる
- ・先輩・仲間との交流が可能
- ・指導は現役のデザイナーなので、生きた情報が得られる

- ◆1軸: 植物愛好家、私をBloomしたい人 ↔ 全方位
 - ◆2軸: ヨーロッパ調おしゃれなスクール、トータルコーディネート
↔ 日本風(古風)
 - ◆ポジショニング: 植物愛好家、私をBloomしたい人 × ヨーロッパ調おしゃれなスクール、トータルコーディネート
-
- ◆1軸: 仕事 ↔ 趣味
 - ◆2軸: 技術習得 ↔ 個性開花
 - ◆ポジショニング: 仕事 × 個性開花

オンライン展示会営業[®]研修

出展コンセプト検討シート



株式会社展示会営業マーケティング
代表取締役社長

展示会営業[®]コンサルタント
清永 健一（中小企業診断士）



(ワーク)出展コンセプト検討シート

出展商材:

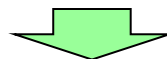
出展予定展示会:

1.展示会やオンライン展示会で出会いたい人は？

2.その人が日ごろ心の中でつぶやいている悩みは？

4.ホント？、思うでしょ。裏付けはね・・・

3.だったら、うちが(こんな風に)役に立ってますよ



1. 展示会やオンライン展示会で出会いたい人は？

- ・植物愛好家
 - ・植物愛好家、私をBloomしたい人
 - ・花を残すことに興味を持っている人
 - ・20代から60代 女性 **お花が好き** 向上心がある。 行動力がある
 - ・お洒落に押花を学びたい人
 - ・自分の力で**稼ぎたい人**
 - ・**第二の人生を考えてモヤモヤしている人**
 - ・**何か新しいことを始めたい人**
 - ・ぶるーむの押し花を心から素敵だと思える人
 - ・ぶるーむの押し花を自分でもつくりたいと思う人
 - ・押し花を使った個人でのお教室業に興味のある人
-
- ・何かを始めたいと心の底から探している人
 - ・できないこと、やらないことを人のせいにしない人
 - ・本気で学びたいと意欲がある人
 - ・自己投資から始めようと考えている人

2. その人が心の中でつぶやいている悩みは？

- **せっかく植物を育てたけど、いつか枯れちゃうんだよな**
- **たくさん咲き過ぎてどうしよう、捨てるのもったいないな**
- **植え替えをしたいけど廃棄費用が痛いな**
- **代り映えのない毎日だな**

- **料理を作るのめんどくさい**
- **家事めんどくさい**
- **家にずっといるのは嫌だ**
- **旦那の一緒にいるのは苦痛だ**
- **旦那の稼ぎでなく自分のお金で何か買いたい**
- **子供が独立して(手が離れて)さみしい**
- **妻、母以外の自分はどこに置いてきたのだろう**
- **隣のうちのキャリアウーマンは輝いていて羨ましい**
- **自分にはなにもない**
- **これからの人生、楽しみながら生きていけるのか不安**

- **どういう残し方があるんだろう**
- **ずっと残しておけたらいいのにな**

- **お花が好き きれいなお花を残したい 何か学び向上したい**
- **夢中になりたい 素敵な自分になりたい**

- **自分に合ったスキルで学びたいがお金のかかることなので**
- **1歩が踏み出せない時間の確保**

- **好きなことを仕事にできたらいいのに**
- **自分のやりたいことがある人がうらやましい**
- **自分の時間がほしい**
- **打ち込める趣味が欲しい**
- **友達が欲しい**
- **素敵なものは好きだけど自分には似合わない気がする**
- **この人みたいな生活に憧れるけど、私には無理だよね**

- **本当に私にできるかな？**
- **すごい努力が必要？**
- **どれくらい学べば、先が見えてくるものなのか？**
- **これまでどのような人がいるのか？**
- **その人たちは、満足しているの？**

3. だったら、うちが(こんな風に)役に立てますよ

- うちの押し花キットを使えばきれいな花のまま思い出を残せますよ
- お花を預けてくれたらきれいに仕立てて作品に作り替えますよ
- 植物を捨てずに残すことで環境に良いことを行っていると言えますよ
- 同じ植物やものづくり好きが集まるので、新たな仲間に出会えます
- 育てて終わりだった植物を押し花にすることで、新しいビジネスが生まれます

- 27年間の押し花制作の技術を使っておしゃれなセンスの押し花作品を作れるようになります。
- 作ることに集中することで、癒しの時間、自分だけの大切な時間の提供
- 個人としての承認欲求を満たすことができる
- お教室のノウハウをお教室でお教えします。
やがてはあなたもお教室業で稼ぎ社会的に自立できる。
- 自立したい仲間と一緒に相談しながら頑張れるサポート体制

- 残す方法教えますよ
- お教室も開催してますよ

- お花を綺麗に残す技術を教え、あなたの生活が潤う手助けができる。

- 一人ひとりに合った学び方と提案

- 夢中になれる押し花の世界を教えます
- 趣味どころか仕事になります
- 自分の好きなことがお金になります
- 私、こんな素敵な会社で押し花を習ったのって自慢できます
- あなたのファンもつくれます
- 共通の趣味の仲間がたくさんできます

- 経験は必要がなく、どなたにでも理解していただけるようお教えしています
- 技術習得なので、まったく練習しなくてもよいというわけではありませんが先輩方の話も聞くことができます
- 習得後は何ができるようになるかはお示ししています
- いつでも質問ができ、丁寧な指導を提供しています。
- クラスの前30分、終了後30分自習の時間を設けています。質問できます。

- 資格取得だけではなく卒業後は、個人事業主として業務契約締結を可能とし、在宅でぶるーむのお仕事にたずさわることができます。

スクール卒業生が現役で活躍している
(ぶるーむと個人事業主契約を結び働いている)
ぶるーむの仕事を受注できるため収入が安定しやすい
(やればやるほど収入になる)

4.ホント？、思うでしょ。裏付けはね・・・

- ・27年におよぶノウハウや技術があります
- ・取引先様だった方がぶるーむのファンになりスタッフとして働いています
- ・世界的ブランド、ブルガリのホテルとも契約をしご紹介いただいています
- ・スクールに通いデザイナーとなり20年近く活躍してくれている方もいます

◆現在実現していること

- ・個人個人を大切にサポートした、お教室業を〇〇年やってきた実績があるから
- ・現在デザイナーとして活躍している〇〇さん、ご自身の教室をもち活躍している先輩がいる

◆これから実現した方がいいこと

- ・チャットor月1回の相談会(技術、集客、ビジネス構築)
- ・先輩と話を共有できる会を作る
- ・ぶるーむ本社一回を月一開放、WSやお教室ができます(完全予約制)
- ・ご自身の作品を作り販売ができます

- ・蓄積してきたノウハウがあるんですよ
- ・20万個作ってきた実績があるんです
- ・見て素敵でしょ？

- ・長年のノウハウがあるから

- ・代表も元々は主婦！何もないところから好きなことを仕事にして今では年商の会社に！
- ・ぶるーむの押し花の世界に魅せられた約100名のスタッフに支えられています
- ・27年20万個の押し花アート額をお届けして、喜ばれてきました
- ・お教室の卒業生が活躍しています

→卒業後のパターン

- ・パターン1:ぶるーむの社員として職人の育成を担う素晴らしい人材に
- ・パターン2:お教室を卒業してから個人事業主としてぶるーむと契約し、押し花アート額の製作デザイナーとして活躍
- ・パターン3:自分の出身国(台湾)に帰国し、台湾で唯一の押し花作家として活躍
- ・パターン4:ぶるーむと同業のお客様のお花を押し花にして残すという事業を法人として設立し活躍(ライバル会社に！)
<https://oshibana-de-peuconnu.jp/#home>
- ・パターン5:元々やってた生花のお教室にプラスして押し花のカリキュラムを採用し幅を広げて活躍

- ・ぶるーむの作品は、ほとんどが卒業生の作品です。
- ・今現在、年間10,000個作り続けています。
- ・レッスン講師も卒業した先輩が行っています
- ・会社の中にも卒業生がおり、いろいろな仕事に携わっています。

オンライン展示会営業®研修

伝達力:肩書



株式会社展示会営業マーケティング
代表取締役社長

展示会営業®コンサルタント
清永 健一（中小企業診断士）



- ◆あなたは何屋さんですか？
- ◆専門領域＋一般名称が考えやすい。
- ◆(例)
 - 》展示会営業[®]コンサルタント

- ・切る機械お悩みアドバイザー
- ・介護施設うるおいサポーター
- ・橋梁補修足場アドバイザー
- ・コスト削減3Dコンサルタント
- ・運送業利益アップアドバイザー
- ・緊急時連絡アドバイザー
- ・スーパーの人財・安全コーチ
- ・クルマ業界繁盛アドバイザー
- ・マンネリ解消ごまコンシェルジュ

- ・花を捨てずに残すサポーター
- ・プレストブーケ製作者
- ・プレストフラワーブライダルブーケ 育成教室 講師
- ・永遠の命をもつ花、押し花のプロ
- ・ぶるーむ押し花デザイナー

・ぶるーむ押し花デザイナー

- ・ぶるーむ押し花デザインアドバイザー
- ・押し花デザインアドバイザー
- ・花の命を紡ぐ押し花デザイナー
- ・花の命をつむぐ押し花デザイナー
- ・花の命をつむぐ押し花
- ・押し花で花の命を紡ぐデザイナー

花の命をつむぐ押し花デザイナー

トラフィック概要?: bloomade.com

オーガニックキーワード?

941

月間オーガニックトラフィック?

5,627

DOMAIN AUTHORITY?

22

被リンク?

479

NoFollow: 48

SEOキーワード ?		ボリューム ?	ポジション ?	流入 見込み ?
友人代表スピーチ 文例 親友 手紙		2,900	1	1,165
結婚式 友人手紙 例文		390	1	196
結婚式スピーチ		9,900	5	144
結婚式 スピーチ 友人例文		5,400	3	136
結婚 式 友人 スピーチ 手紙 例文		260	1	110
結婚式 友人スピーチ 手紙例文		260	1	109
結婚式 友人 スピーチ 手紙 例文		260	1	109
結婚式 スピーチ例文		1,000	2	108
スピーチ 結婚式		9,900	8	106

「押し花 教室」の月間推定検索数

Yahoo! JAPAN

42

Google

168

最新版
飛び込みなしで
「新規顧客」がドンドン押し寄せる

「展示会営業」術

展示会営業®コンサルタント 清永 健一

前作の読者から成功者続々！
中小企業への売上サポート実績
1195社の著者。
9割の経営者が知らない
「費用対効果の
33倍売する方法」
——ついに公開します。

TV出演等メディア
で話題沸騰の著者！



The unbelievable marketing style

働き方改革・経費削減しつつ、
会社を「儲かり体質」に変える秘策とは!?

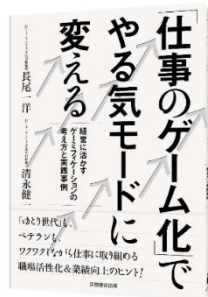
展示会のプロが発見！ 儲かっている会社は 1年に「1回」 しか営業しない！

株式会社展示会営業マーケティング
代表取締役 清永健一

ムダな広告、疲弊する営業は今すぐやめましょう！

本場に効果がでる
営業術を公開！
1195社の中小企業
から産まれた究極の手法！

テレビ・雑誌出演！
いま話題の著者！



株式会社展示会営業マーケティング
代表取締役社長 清永健一

展示会営業®コンサルタント 中小企業診断士

〒140-0002 東京都品川区東品川5-9-15-904

TEL:4500-8539 FAX:03-4330-1690 mobile:090-1968-0468

Mail:kiyonaga@tenjikaieigyo.com

URL:https://tenjikaieigyo.com/

