

# オンライン展示会営業®研修 標準カリキュラム(全4回)

| ※ZOOMは各回ともに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<br>課題取り組み<br>リアルタイムZOOM研修 | 7本135分<br>90分 | 展示会の成果を決定づける出展コンセプト策定<br>自社が何者かを顧客価値で考える肩書の決定<br>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<br>興味喚起する肩書<br>記憶に残す1分自己紹介          |
| 2                | 2/20(火)14:00～ | ノウハウ動画2<br>課題取り組み<br>リアルタイムZOOM研修 | 5本84分<br>90分  | 見込み客を惹きつけるキャッチコピー、プロフィールのつくり方<br>優良な名刺・リストを集めるブースオペレーション<br>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<br>この人から買いたいと感じるプロフィール<br>特典企画 |
| 3                | 3/5(火)10:00～  | ノウハウ動画3<br>課題取り組み<br>リアルタイムZOOM研修 | 6本143分<br>90分 | 一枚にすべてを盛り込む！顧客獲得型名刺の作成<br>信頼を圧倒的に高める顧客の声コンテンツのつくり方<br>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<br>顧客の声チラシ<br>受注獲得型セミナーコンテンツ          |
| 4                | 4/9(火)14:00～  | ノウハウ動画4<br>課題取り組み<br>リアルタイムZOOM研修 | 6本74分<br>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<br>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<br>「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<br>ブログ記事ライティングスキル<br>商談トークスクリプト  |

# 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。



# 花花フェスタ



## 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](#)









# 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。

2024 5.3 fri - 6 mon 10:00-17:00  
パシフィコ横浜 展示ホール A・B

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

子育て世代にもお楽しみいただける  
ファミリー向けコンテンツ

会場はパシフィコ横浜・10,000m<sup>2</sup>。  
来場者50,000人を目指します。

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<sup>®</sup> All Rights Reserve

# (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:

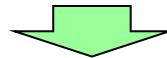
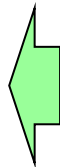
1.展示会やオンライン展示会で出会いたい人は？

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拡げて活躍

- ・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。



# 押し花スタイリスト

# 押し花プロデューサー

# オンライン展示会営業<sup>®</sup>研修 プロフィール



**展示会営業<sup>®</sup>コンサルタント**  
**清永 健一**（中小企業診断士）





## 会社プロフィール(481文字)

株式会社ぶるーむ 。1997年3月設立。

ブライダルブーケのお花たちを額の中で生き続けられる押し花額に仕立てている。

その押し花額を目にするたびに「あの時の感動」を思い起こし、幸せが上書きされるとお花好きに喜ばれている。

「結婚式のお花を押し花にして残してほしい」と友人から依頼されたことをきっかけに、一人の主婦が創業。

知識がない中、押し花をデザインする方法を学び、海外生活などで培ってきた感性を最大限活かして満足のいくカタチに仕上げた。その時の友人のうれしそうな顔が忘れられず、邁進した結果、日本を代表する押し花製作会社へ成長。

押し花スクールも運営し、お花が大好きな方、子育てが終わった方、自分らしく生きたい方、手に職を付けたい方に喜ばれている。

品質に妥協することなく27年間で20万個の押し花額を届ける。

ブルガリホテル、マンダリンホテル、パレスホテル等の格式高い一流のホテルとも多数契約している。

スクールの卒業生は、押し花デザイナーとして活躍している。

命ある自然からの贈り物である植物がもたらしてくれる安らぎを押し花がある暮らしの中で感じる仲間を増やしたいと日々取り組んでいる。

# オンライン展示会営業<sup>®</sup>研修 ブースキャッチコピー



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<sup>®</sup>コンサルタント  
清永 健一（中小企業診断士）



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

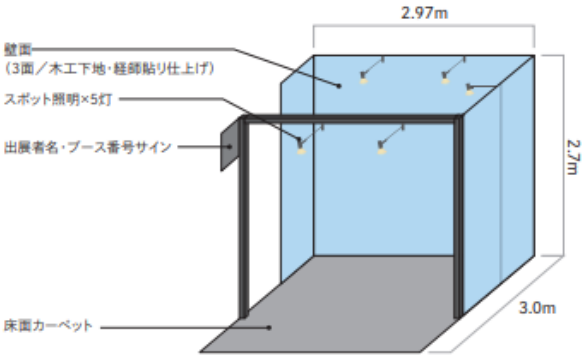
通常サイズ

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！

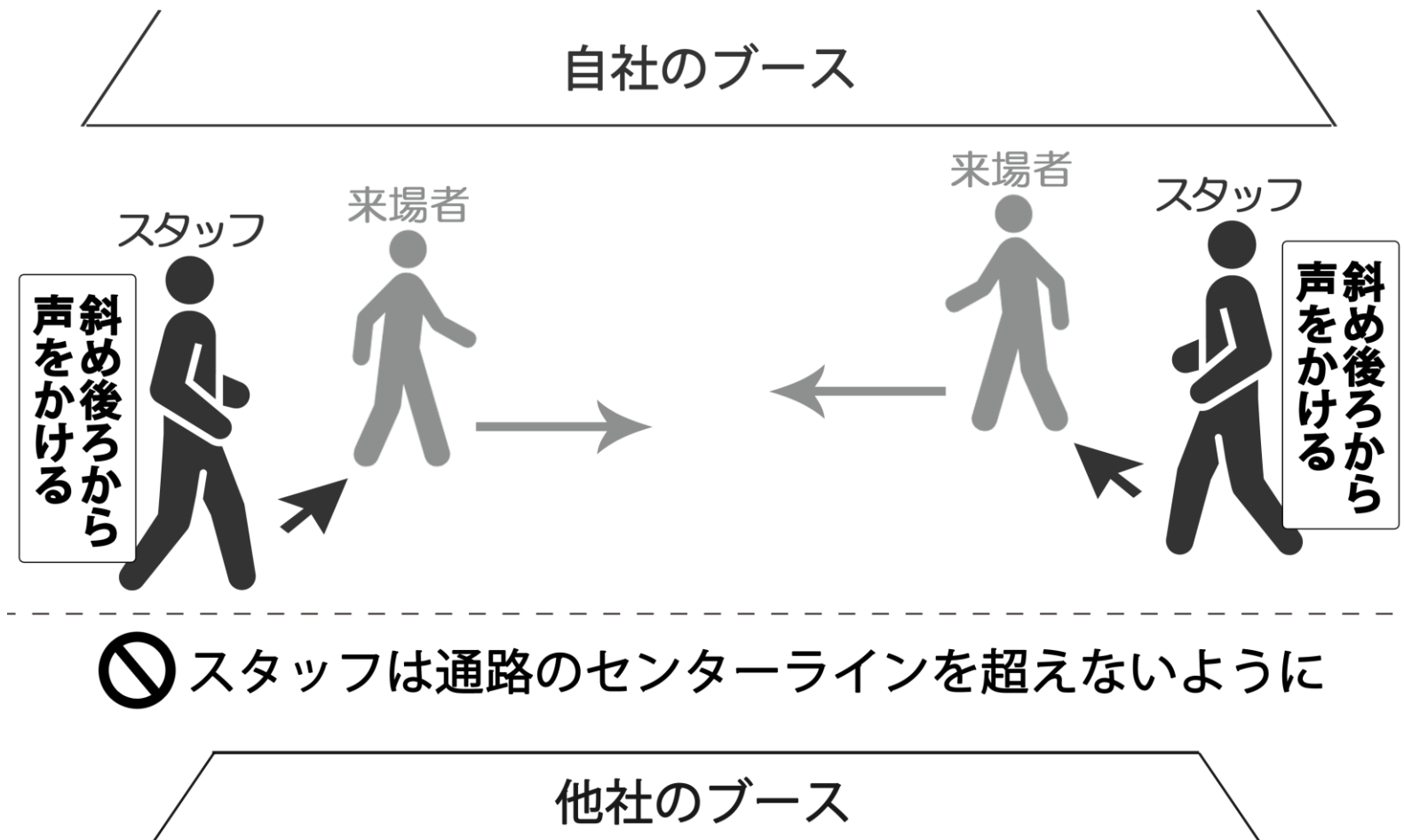
- 壁面(3面／木工下地・経師貼り仕上げ)  
※規定色からお選びいただけます
- 床面カーペット
- ブース番号サイン
- 出展者名入りサイン
- スポット照明×5灯
- 上記の設営、撤去

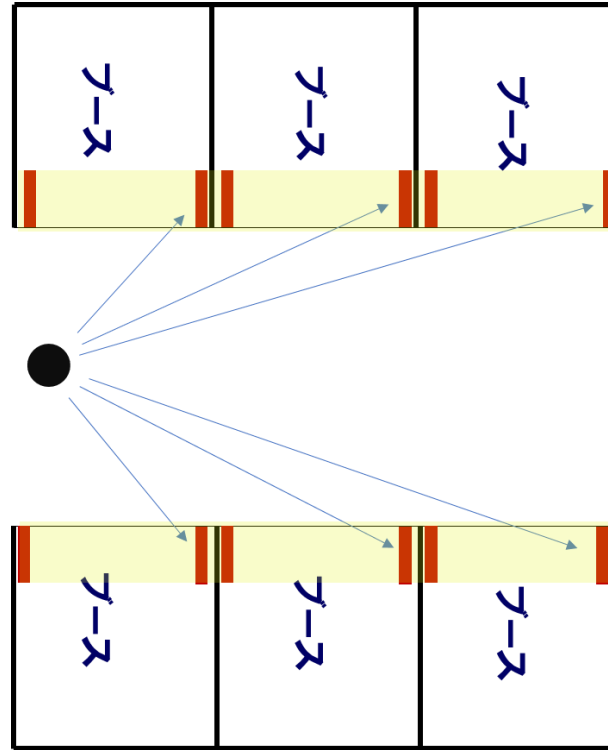
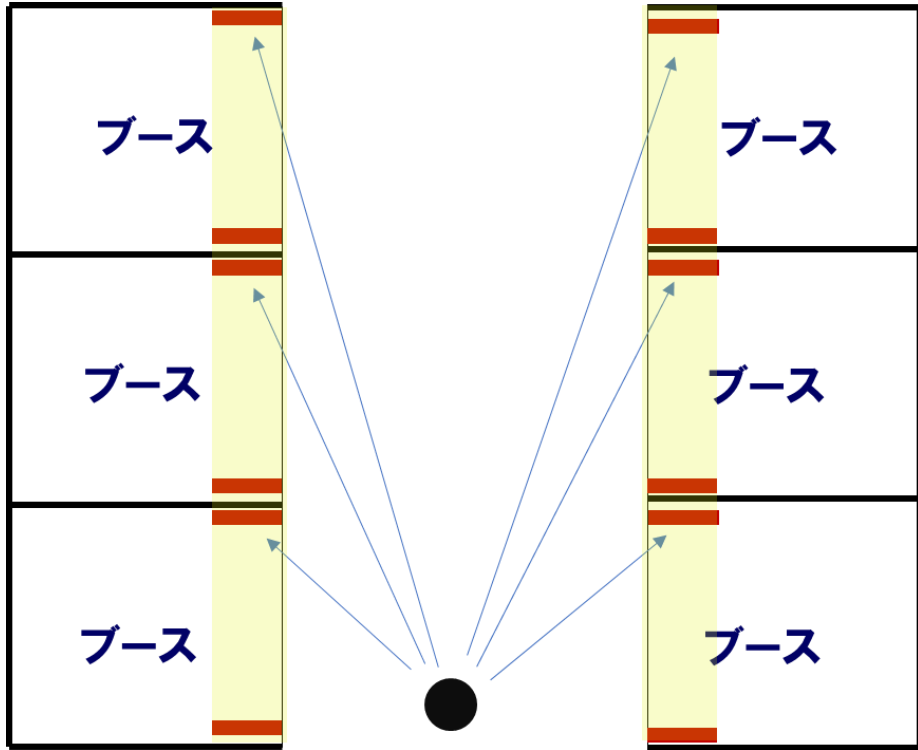
オプション(有料)

- 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。











BLOOM

押し花デザインセミナー  
先着  
30名様無料招待中

BLOOM

お花好き限定！押し花体験 実施中  
オシバナ  
好きを学んで、“わたしらしく” 生きる

BLOOM



# オンライン展示会営業<sup>®</sup>研修 ブースオペレーション



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<sup>®</sup>コンサルタント  
清永 健一（中小企業診断士）



# オンライン展示会営業<sup>®</sup>研修

## 特典企画



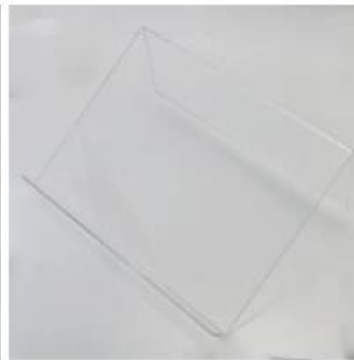
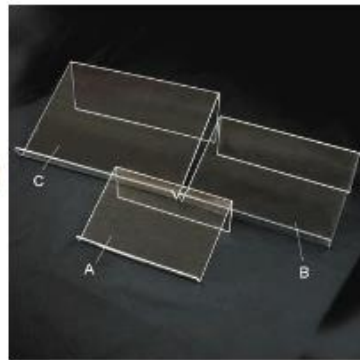
**展示会営業<sup>®</sup>コンサルタント**  
**清永 健一**（中小企業診断士）







## 傾斜展示台



傾斜角度(°) 30 内容量 1台

<https://www.monotaro.com/g/04382891/#>









## マイクで活気を演出しながらブース対応



## インスタフォローでメルシーカード プレゼント



## 押し花体験ワークショップ

## メルシーカードを選んでいる時やワークショップの終わりに

実は、今回 押し花デザインセミナーを実施しています。

この セミナー は、

本当は、通常、参加費5,000 円をいただいているのですが、

この展示会ブースでお会いした方については

先着 30 社限定で、無料とさせてもらっています。

それと、今この場で参加登録いただいたら、

押し花手づくりキット を差し上げています。

実際、かなりお得なので、ほとんどの方がエントリーされますが、

お客様はどうされますか？



# 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)



**展示会営業®コンサルタント**  
**清永 健一** (中小企業診断士)





## 1分で価値を伝える

この展示会でお会いした方については、  
30名様限定で、通常5,000円の押し花デザインセミナーに  
無料ご招待とさせていただきます。  
ラッキーだと思います。よろしければ……

5秒：行動要請

子育てが終わって自分の時間を持て余していた千葉県のAさんは  
たまたま、わたしたちぶるーむを  
見つけてくれて、  
押し花に夢中になって、  
気の合う仲間ができました。  
今では、押し花デザイナーとして  
収入も得ているんです。

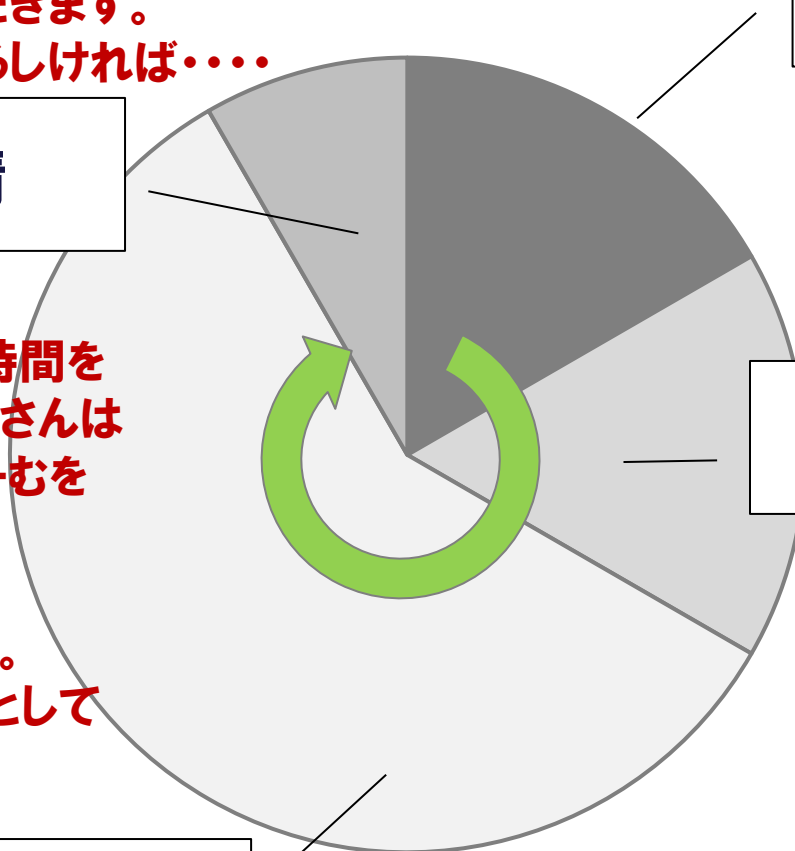
35秒：独自ストーリー

10秒：興味喚起

押し花スタイリストの〇〇です

10秒：出展商材と  
提供価値

お花が大好きな方のために  
押し花体験を実施しています。



# オンライン展示会営業®研修

## 顧客獲得型名刺の作成



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）



# WELCOME

はじめまして。

プロを目指す人も、  
趣味で押し花を習いたい人も学べる  
"ぶるーむ 押し花スクール"です。

押し花に触れたい、  
押し花にたずさわるお仕事につきたい、  
そんな方々におすすめのスクールです。  
少人数制の教室でカリキュラムに基づき、  
押し花の技術を身に付けることができます。

資格取得だけでなく、  
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携わる道もあります。

トップ押し花デザイナーが教える  
ぶるーむ押し花スクールで  
押し花の魅力を学んでみませんか。

## ぶるーむ押し花教室

東京都世田谷区駒沢 2-3-13

✉ bloom@bloomade.com

☎ 03-3410-8310 (対応時間: 9時~18時)



＼ READ ME! ／

HOME PAGE



INSTAGRAM



# BLOOM MAISON

PRESSED FLOWER  
SCHOOL

ぶるーむ押し花教室





THE PROCESS  
フォーエバーフラワーが  
できるまで

1. アトリエに届いたブーケや花束を記録していきます。



2. 仕上がりイメージしながら最小単位まで花を解体し、プレスしていきます。



3. 花本来の色味を損なわないよう彩色し、艶を蘇らせます。



4. 花びらを重ねブーケや花束の雰囲気再現していきます。隣り合う色とのコントラストも意識しながらデザインしていきます。



5. 全体的なバランスの最終チェックを行います。たくさんの工程を経てお客様の元へお届けされます。



THE CLASS  
各講座のご紹介

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。以下の3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。



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。



1DAYレッスン講師育成コース

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できるようになるコースです。自ら活躍したい方々を応援いたします。



【修了証お渡し】

【プロ養成講座卒業後は...】

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の認定を受けている必要があります。)

さらに...!!

\\ 会員になると活躍の場が広がります! //

1

資材・花材を  
会員価格で購入可能

2

ぶるーむ主催の  
セミナー・交流会への参加

3

ぶるーむ1dayレッスンの  
講師になれる

ぶるーむはフリーランスや、「好き」を仕事にしたい方の活躍をサポートします!

※会員には申込が必要です。(有料) ※仕事の案件を保証するものではありません。

趣味の講座

1回からお気軽にご参加いただけ、ぶるーむの技術を身近に感じていただけるレッスンをご用意しております。



The school

お教室のお申し込みについて

オンラインショップより  
ご希望の講座をご購入ください。  
ご購入が確認されましたらぶるーむより  
ご連絡をさせていただきます。

※初受講前に「受講規約」  
にご同意いただきます。

※プロ養成講座は、  
同業他社様のお申込みはお断り  
させていただきます。



▲お申し込みはコチラから!



オシバチ  
好きを学んで、  
“わたしらしく”生きる。  
— 週1回から始める、わたし時間。 —

# 押し花 アーティスト/インストラクター 養成プログラム



仕事をしながらスキルアップして、  
生涯現役を叶えています！

養成プログラム卒業生の声をご紹介します！



【現プロフェッショナル  
コース卒業】  
三好 久美子

「仕事が好き！」と  
言える自分が嬉しいです。

ぶるーむの押し花教室の第1期生です。以来、自分の時間と相談しながら押し花との関わりを変えてきました。今ではぶるーむの社員として製作に動んでいます。



【現インストラクター  
独立開業コース卒業】  
矢野 憂子

講師3年目！  
日々楽しみにレッスンしています。

ぶるーむの押し花の表現に魅力を感じて資格を取得しました。デザイナーを経て素敵だと感じている表現方法とその技術を丁寧に伝えることを楽しみに日々生徒さんに接しています。



【現プロフェッショナル  
コース卒業】  
拓殖 恭子

自宅でできる仕事なので  
時間を決めてコツコツ頑張っています。

ブリザードフラワーのスクールを運営しながら押し花教室にも通い、資格を取得しました。自身のスクールで、ぶるーむのデザインを活かした押し花のレッスンを開催中です。

ぶるーむのプログラム

4つの特徴

小人数制で丁寧に学べる

初心者の方も大歓迎

現役デザイナーから学べる

仕事に繋がるスキルが身に付く

## 仕事も家庭も両立したい女性のための 押し花アーティスト/インストラクター養成講座！

押し花を仕事にしたい、そんな方々の夢と希望を叶える講座です。

徹底的に押し花の技術と、押し花を仕事にするためのノウハウを学びます。

小人数制かつサポートも充実のカリキュラムで、  
プロへの道を最短ルートで目指すには最適な講座です。



「誰の人生にも、寄り添ってくれるお花がある」

花との出会いは奇跡に近い。  
かけがえのないお花の命を、永遠のモノに変えられる押し花を通して、あなたの「やりたいこ  
と」を見つけてみませんか？  
専業主婦として10年を経た頃、自分の仕事を持ちたいという夢を持ち、動き始めたのが全て  
の始まりでした。インテリアコーディネーターの資格取得など自分に合うものを求めた「自分  
らしい仕事探し」。求めている答えが見つからない中、偶然のご縁が重なったのと感性を生  
かせたらという想いに従って、押し花製作を「やってみよう！」と決心しました。以来、30年近  
くで20万個の額を送り出してきました。今の私が私らしくあるのは、「その決心」をしたからだ  
と感じています。「好き」を信じて一歩を踏み出すことは自分にしかできません。  
私たちと一緒にこれからの人生をあなたらしく過ごすための一歩を踏み出しましょう。

株式会社ぶるーむ 代表取締役 飯澤早苗

BLOOM 押し花教室

東京都世田谷区駒沢 2-3-13

☎03-3410-8310（対応時間：9時～18時）



体験&説明会  
の申込は  
こちらから  
→



# オンライン展示会営業<sup>®</sup>研修

## 顧客の声チラシの作り方



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<sup>®</sup>コンサルタント  
清永 健一（中小企業診断士）





# ホント？、思うでしょ。裏付けはね・・・

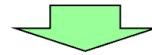
出展商材：

1. 展示会やオンライン展示会で出会いたい人は？



出展予定展示会：

2. その人が日ごろ心の中でつぶやいている悩みは？



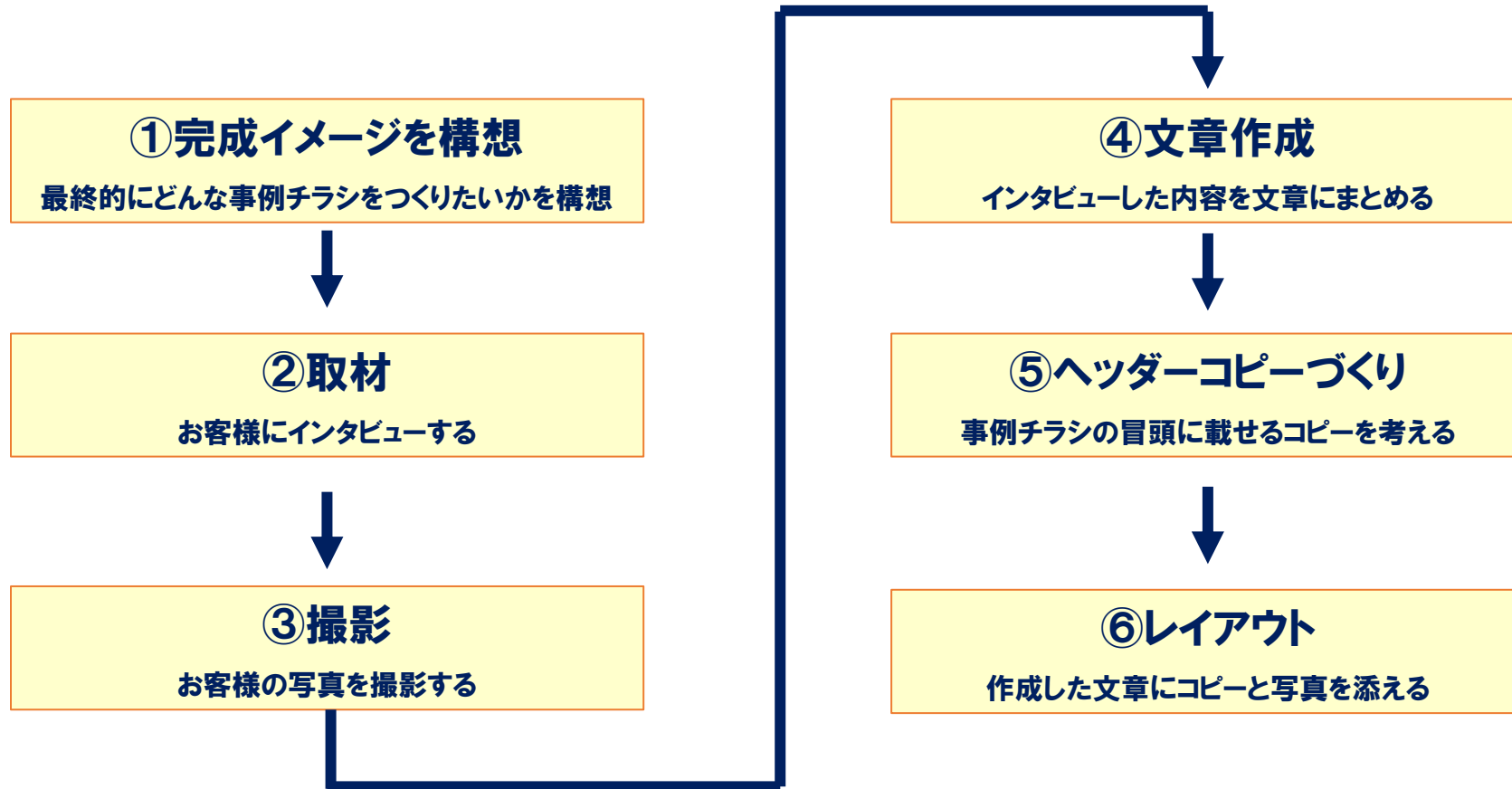
4. ホント？、思うでしょ。裏付けはね・・・



3. だったら、うちが(こんな風に)役に立てますよ

# 顧客の声チラシをつくろう

## 「顧客の声チラシ」のつくり方手順



# 顧客の声チラシの例



農業生産者：星様

48ストロングハウス お客様の声

## 雪などのリスクに強いハウスで安心

### 安定した収量のために、施設園芸にチャレンジ

急遽、メーカーを辞め、親からの農地を守るため専業農家をしなければならなくなりました。今までも自家用の家庭菜園レベルではトマトやきゅうり、葱など少量ずつ季節に合わせて栽培していましたが、本格的に農業を行い、生計を立てなければならなくなりました。露地では今までの収入を確保することは難しいこともあり、生産量の増加と年間を通じて安定的な品質を狙い、ビニールハウスによる施設栽培を導入しよう決めました。



### 雪などのリスクにも強いハウスで安心

引き継いだ農地にはビニールハウス2棟ありましたが、3年前の大雪で倒壊し、すべて新規に建てなければなりません。雪に強いハウスでなければすべて無駄になりかねず、高耐候性ハウスを検討していましたが非常に高額で悩みました。かといって露地ではビニールハウス栽培に比べ売上と利益共に1/3になってしまい、限られた敷地では生活を維持できないこともあり、約半年、補助金を得られないか相談したり、ハウスメーカーに値引き交渉や中古商品を探すなどして農業で食べていける方法を模索しました。



そんなときに日建リース工業が建設足場で使われる太くて強いパイプを活用したビニールハウスを開発したとの話を聞き、すぐに見積をお願いしました。このハウスは従来のビニールハウスの鋼管径の倍以上もあり、非常に強い構造であることがわかりました。

### レンタルなので、いつでもやめられるのもポイント

**COST**

レンタル方式は、生産した農作物の売上で支払を行えるので、資金の少ない私にとって初期投資が抑えられることが一番のメリットでした。しかも万が一作付け品種の変更があっても、対応することもできます。構造はパイプを接続して設置するビニールハウスなので室内高さを変換することもでき、色々試してみたい私にとっては最適なビニールハウスでした。この先農業がうまくいかなくても、返却すれば契約が終了するのは安心で、ハウスを設置していれば中間管理機構を利用した賃貸借契約も入りやすくなることもプラス材料でした。今年で2年目になります。順調に栽培できており、予定通りの収量を確保できる見込みです。また慣れてきたので更にハウスの増設を検討しているところです。振り返ってみると、会社を退職し農業をやろうと決めてから悩んだあの半年があったからこそ、今の自分らしい農業ができていると思います。

お問い合わせ：日建リース工業株式会社 03-3295-9111

## 星工業株式会社 志村様



**対応が早いし、  
内勤さんの知識もあるので、  
安心して頼めます**

製菓機械、プラスチック成型装置などを設計・製造・販売をしております星工業株式会社の志村氏に三宝についてどのように思われているかインタビューをしました。

### Q. どのようなきっかけで三宝と関りをもちましたか？

A. もともとは製造でしたが、調達をするようになり三宝さんに関わるようになりました。

### Q. 三宝の第一印象はどうでしたか？

A. 調達に関しては知識がなかった為、色々教えてもらい当時はとても助かったと記憶しています。

### Q. 三宝と他の商社を比較したとき異なる点はございますか？

A. 取扱い商材の多さと、内勤さんの対応が早く、知識もあるので安心して頼めます。

### Q. どのような商社とお付き合いをしていきたいですか？

A. 調達としては購入コストを抑えるのが仕事だけど多少高くてもサービスや対応のよいところをお願いしたいです。

### Q. 三宝への今後の期待、ご要望を教えてください。

A. 私どもはセットメーカーであり、各業種、分野の装置を手けているので、色々とお付き合いのある三宝さんとタッグをんで、新しい仕事が出来ればいいですね。



「三宝さんとは20年以上のお付き合いです。」



主要製品：シャーレ分注機

紙媒体だけでなく  
そのまま、WEB化して  
オンライン展示会サイトにも  
掲載する。



# 顧客の声リストアップ

## 養成プログラム卒業生の声をご紹介します！



【現プロフェッショナル  
コース卒業】  
三好 久美子

「仕事が好き！」と  
言える自分が嬉しいです。

ぶるーむの押し花教室の第1期生です。以来、自分の時間と相談しながら押し花との関わりを変化させて来ました。今ではぶるーむの社員として製作に勤しんでいます。



【現インストラクター  
独立開業コース卒業】  
矢野 憂子

講師3年目！  
日々楽しみにレッスンしています。

ぶるーむの押し花の表現に魅力を感じて資格を取得しました。デザイナーを経て素敵だと感じている表現方法とその技術を丁寧に伝えることを楽しみに日々生徒さんに接しています。



【現プロフェッショナル  
コース卒業】  
拓殖 恭子

自宅でできる仕事なので  
時間を決めてコツコツ励んでいます。

ブリザードフラワーのスクールを運営しながら押し花教室にも通い、資格を取得しました。自身のスクールで、ぶるーむのデザインを活かした押し花額のレッスンを開催中です。

- ・顧客お名前 谷岡←
- ・依頼日 2/29←
- ・可否 可←

←

- ・顧客お名前 寺地←
- ・依頼日 2/29 ←
- ・可否 可←

←

- ・顧客お名前 澁谷←
- ・依頼日 2/29←
- ・可否 可←



投稿1167件      フォロワー2174人      フォロー中1470人

oshibana de peu•connu

📍 oshibana.de.peuconnu

ショッピング・小売り

名古屋の花屋PEU CONNUが手がける押し花ブランド

お花に込めた思い、大切な日の記憶を押し花やドライフラワーにして残してみませんか  
ブライダルブーケ、アニバーサリーフラワーなど  
→公式

@peuconnu1

愛知県名古屋市中区丸の内2丁目6番29号

↓オーダーはHPより

🔗 [peu-connunet.com/oshibana/form + 3](http://peu-connunet.com/oshibana/form+3)

フォロワー: pressedflower\_\_bloom

# フロントセミナー(体験会)の案内ページをつくる



押し花アート専門店\_(株)ぶるーむ

① 日時の選択      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

|                   |
|-------------------|
| 1. ヘッダー(ファーストビュー) |
| 2. スリッピン (書き出し)   |
| 3. 実績証明           |
| 4: 問題の深掘り         |
| 5. プレット           |
| 6. 特典             |
| 7. 価格             |
| 8. 申込方法           |
| 9. よくある質問         |
| 10. 追伸            |



興味付け

価値教育

行動要請

# オンライン展示会営業<sup>®</sup>研修

## 「買わせてください」とお願いされる商談



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<sup>®</sup>コンサルタント  
清永 健一（中小企業診断士）

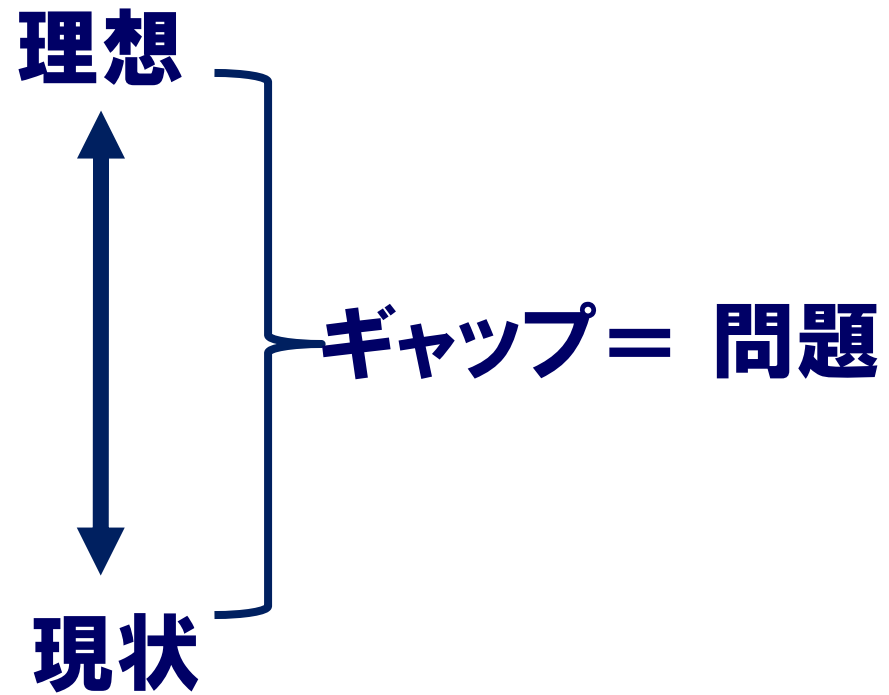




# 顧客の問題解決



~~売ること~~



・「多いんです」「少ないんです」

⇒数値化する

「どのくらい(単位)ですか？」

「100くらいですか？10くらいですか？」

・「困ってるんです」「問題だと感じているんです」

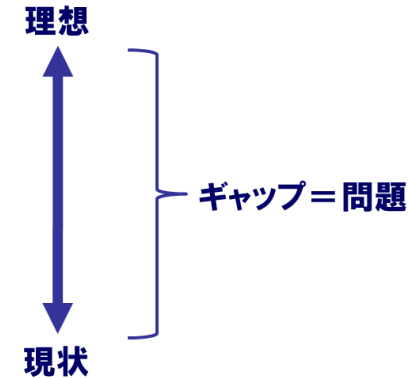
⇒理想を聞く

「では、どうなればよいとお考えですか？」

・「〇〇になりたいと思ってるんです」

⇒現状を聞く

「そうですか。今はそうではないということですね。  
今はどういう状態なんですか？」



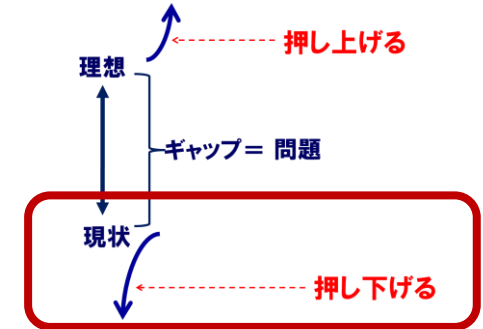


## 【ワーク】見込み客の現状が押し下げられる可能性を想定する

### ◆見込み客が抱えている典型的な現状は？

この現状を見込み客から引き出すためにどのような質問をすればよい？

この現状がさらに押し下げられる危険性があるとしたらどうということ？



# 出展コンセプト検討シート

出展商材：

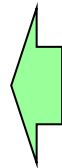
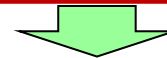
出展予定展示会：

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

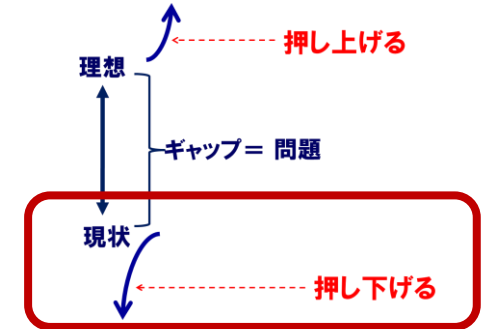


## 【ワーク】見込み客の現状が押し下げられる可能性を想定する

### ◆見込み客が抱えている典型的な現状は？

この現状を見込み客から引き出すためにどのような質問をすればよい？

この現状がさらに押し下げられる危険性があるとしたらどうということ？



1.見込み客が抱えている典型的な現状は？←

現状に満足していない    向上していきたい    好きなことを仕事にしたい←

←

2.この現状を見込み客から引き出すためにどういう質問をすればよい？←

自分に満足していますか←

←

3.この現状がさらに押し下げられる危険性があるとしたらどういうこと？←

喜んでいただける    珍しい仕事である    この先こんな仕事に出会えるか←

←



1.見込み客が抱えている典型的な現状は？←

何かしたいけど私にできるかなあ←

信頼できる情報なのかなあ（騙されたらどうしよう）←

金額が高い~~~~~（高いお金を払っても物にならなきゃただお金を捨てるだけ）←

←

2.この現状を見込み客から引き出すためにどういう質問をすればよい？←

何か不安に思っていること、とかはありますか？←

←

3.この現状がさらに押し下げられる危険性があるとしたらどういうこと？←

きちんとした情報を伝えてあげない←

不信感を与えること←

←

1.見込み客が抱えている典型的な現状は？←

好きなことを仕事にしたい(お金を稼ぎたい)けれど、始めるきっかけや勇気がない←

←

2.この現状を見込み客から引き出すためにどういう質問をすればよい？←

今のお仕事を選んだきっかけは何ですか？←

どれくらい続けているんですか？←

←

3.この現状がさらに押し下げられる危険性があるとしたらどういうこと？←

やりがいがなく続けているのは精神的に辛い←

代り映えのしない毎日を過ごすだけ←

1.見込み客が抱えている典型的な現状は？←

何かスキルを学びたいが 何をしたらいいか分からない。←

お花は好きだが、押し花が自分に本当に合っているのかわからない。←

←

2.この現状を見込み客から引き出すためにどういう質問をすればよい？←

今あなたは好きなことを仕事にできていますか？←

←

3.この現状がさらに押し下げられる危険性があるとしたらどういうこと？←

趣味の時間より仕事の時間のほうが断然長いので、←

好きなことができている時間はすごく短いのですね。←

今後年齢を重ねていくうえで、働かなければいけない年齢は年々長くなっています。←

今後の長い人生に大変なお仕事をずっと続けていくのですね。←

1.見込み客が抱えている典型的な現状は？←

家にずっといるのは嫌だ←

旦那と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←

子育てに集中していたが、落ち着いた今ふと思うと私は何だろう←

（妻、母以外の自分は何？）↓

隣のうちのキャリアウーマンは輝いていて羨ましい←

これからの人生、楽しみながら生きていけるのか不安←

←

2.この現状を見込み客から引き出すためにどういう質問をすればよい？←

①最近うちのスクールに来ている生徒さんで、「子育てもひと段落して、時間ができたし。自分の時間を楽しみたい」←

ですとか←

「旦那さんの稼ぎでなく自分のお金で何か買いたいな、細かい作業も好きだし何か手に職をつけて自分もキラキラ輝きたい」←

とおっしゃっている方が、非常に多くいらっしゃるのですがあなたはいかがですか？←

皆さんそういった悩みを抱えていらっしゃるんですよね。←

←

② すごく生き生きされていらっしゃいますね～、お肌もきれいで。悩みなんてないのではないですか？？←

←

3.この現状がさらに押し下げられる危険性があるとしたらどういうこと？←

あー、そうですかね。←

考えてみたら、今はまだお子さんも中学生ということですが←

成人して、家を出るなんてあっという間ですよ。←

そうになると、旦那さん二人きりの時間がずーっと←

今のうちから、準備しておいた方が良いでしょうよ～←



① 見込み客の現状が押し下げられる可能性を想定する←

←

1.見込み客が抱えている典型的な現状は？←

- ・ 外的要因で仕事や生活に変化が起こる可能性がある←
- ・ 仕事を選べるスキルがない←

←

2.この現状を見込み客から引き出すためにどういう質問をすればよい？←

- ・ 今の生活に満足していますか？←
- ・ どんなことに不満や不安を感じますか？←

←

3.この現状がさらに押し下げられる危険性があるとしたらどういうこと？←

- ・ ライフスタイルの変化が今後もありそうですか？←
- ・ その場合、自分が働けなくなる可能性はありますか？（出産、転勤、介護など）←

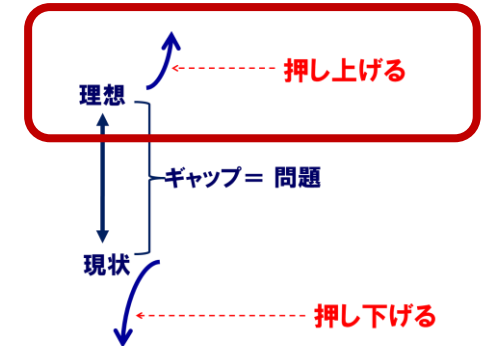
←

## 【ワーク】見込み客の理想を押し上げられる可能性を想定する

### ◆見込み客が考えている典型的な理想は？

この理想を見込み客から引き出すためにどういう質問をすればよい？

この理想がさらに押し上げることができる可能性があるとしたらどういうこと？



1. 見込み客が考えている典型的な理想は？←

好きなことを仕事にしたい 向上させたい なりたい自分になりたい←

←

2. この理想を見込み客から引き出すためにどういう質問をすればよい？←

好きなことありますか 好きなことを仕事にしていますか←

←

←

3. この理想がさらに押し上げることができる可能性があるとしたらどういうこと？←

短期間（7.9 か月）好きなことを仕事にできる←

弊社は婚礼会場と提携していて 20 万個をお客様に届けている←

←

1. 見込み客が考えている典型的な理想は？←

好きなこととしてお金も稼げる←

綺麗な押し花を作れるようになりたい←

←

2. この理想を見込み客から引き出すためにどういう質問をすればよい？←

誰でも作れるようになりませんが作りたいと思いますか？←

←

3. この理想がさらに押し上げることができる可能性があるとしたらどういうこと？←

専属で製作者になれる（業績によるが）←

26年？の実績があります←

←



←

1. 見込み客が考えている典型的な理想は？←

好きなことを仕事にしたい(お金を稼ぎたい)・やりがいを持ち生き生き過ごしたい←

←

2. この理想を見込み客から引き出すためにどういう質問をすればよい？←

今の日常にやりがいや楽しさがありますか？←

どういう人に憧れを持ちますか？←

←

3. この理想がさらに押し上げることができる可能性があるとしたらどういうこと？←

現役デザイナーさんの例などを出し、活躍している事例や経験談をお話しする←

..

←

1. 見込み客が考えている典型的な理想は？←

自分の好きなことを仕事にしたい。←

←

2. この理想を見込み客から引き出すためにどういう質問をすればよい？←

あなたの理想的な働き方は何ですか。←

←

3. この理想がさらに押し上げることができる可能性があるとしたらどういうこと？←

**BLOOM**の押し花スクールであれば、あなたも押し花でお仕事ができます。←

技術を学べるスクールなので スキル取得後は自分の働き方を自分で決められる。←

..

1. 見込み客が考えている典型的な理想は？←

キラキラした私でいたい←

人生楽しみたい←

自分の時間を楽しみたい←

←

2. この理想を見込み客から引き出すためにどういう質問をすればよい？←

目標や、何年後にこうなりたいとかありますか？←

どんな自分でいたいとか？？←

←

3. この理想がさらに押し上げることができる可能性があるとしたらどういうこと？←

(2の質問に対する返事をふまえて) ←

そうなんですね～。でもきっと、〇〇さんなら〇〇や〇〇ができますよ～←

実は、ぶる一むの教室に来られる方は、美魔女が多いんですよ。←

やりたいことを、楽しんでいらっしゃるからですかね ←

もし〇〇さんがそうになったら、今でも美しいのにもっと輝いてしまいますね～←

←

1. 見込み客が考えている典型的な理想は？←

①パートの主婦から好きなことを仕事にして自分のペースで活躍したい←

④ 同じことの繰り返しではなく、楽しいと感じられる日々を過ごしたい←

⑤ ママ友ではなく、自分の友人ができる←

←

2. この理想を見込み客から引き出すためにどういう質問をすればよい？←

今はどんなお仕事をされていますか？←

そのお仕事に満足していますか？←

どんなところが不満ですか？←

その不満はどうしたらなくなるとおもいますか？←

では、どんな風になりたいですか？←

※①～③全てに応用できる。←

←

3. この理想がさらに押し上げることができる可能性があるとしたらどういうこと？←

・働く場所、時間を選べるということは、一生の仕事にできるということです。結婚したとき、子供ができたとき、旦那さんが転勤するとき、親の介護が始まったとき。女性は色々な外的要因で働けなくなることがあります。手に職を付ければ、ライフスタイルに合わせた働き方を目指せます。←

・1人でできることは限られますが、ここには卒業生含め、押し花の製作技術をもち、同じモノを好きな人がたくさんいます。このコミュニティの中で気の合う人とタッグを組めば、できることが広がります。←

（・技術を習得し、個人で活躍したいという人には、一緒にビジネスを構築できるようなフォロー体制も整えているところです。押し花を使って、自分らしいブランドを築いていけるように並走します。）←



# オンライン展示会営業<sup>®</sup>研修

## 来場者を引きつけるエンタメプレゼン



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<sup>®</sup>コンサルタント  
清永 健一（中小企業診断士）



衝撃的な事実

# 衝撃的な事実

『ご存じですか？ 実は……』

## ポイント

- ・効果音が完全に鳴り終わってから、話す
- ・重々しく話す
- ・常識と違うことを話す
- ・一言、二言で短く話す
- ・売りたい商材でその衝撃的な事実を解決できるとベスト

# レベル1 ミュージックプレゼン



ロスフラワーの  
経済損失は  
年間1,500億円

## レベル2 ナンバープレゼン

**あなたが大事にすべきものがわかります**

**0 1 2 3 4**

**5 6 7 8 9**

# レベル3 O×プレゼン

クイズ

環境にやさしいのはどっ  
ち？

押し花  
プリザーブドフラワー



クイズ

お手入れが簡単なのはどっち？

押し花商品  
ドライフラワー商品

クイズ

長く楽しめるのはどっち？

押し花商品  
ドライフラワー商品

# クイズ 売れ筋はどっち？

ブーケスタイル商品  
アートスタイル商品

# クイズ 多いのはどっち？

生きがいを持っている  
生きがいを持っていない



ぶるーむで  
押し花にできない  
植物はない



ぶるーむの商品は  
1つの商品を  
1人が担当して  
制作している

ぶるーむの技術は  
7カ月で習得できる

クラス

ぶるーむで  
押し花デザイナーの  
技術を学びたい

# オンライン展示会営業<sup>®</sup>研修

## 受注獲得型セミナーの作り方



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<sup>®</sup>コンサルタント**  
**清永 健一**（中小企業診断士）



# オンライン展示会営業®研修

## ミニセミナー(10分～30分程度)のつくり方



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)







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

**タイトル:プロ養成講座体験付き説明会**  
**形式:リアル開催**  
**日時:毎週火曜日1時間**

## 実績

**集客数**            8人  
**成約数**            1人

**タイトル:押し花デザインセミナー**  
**形式:オンライン開催**  
**日時:毎月1回1.5時間**

## 月あたり目標数

**集客数**            15人  
**個別相談**        8人  
**成約数**            4人(160万円)

③ セミナータイトルを考える←

好きを仕事に私らしく生きる←

好きを学んでわたしらしく生きる←

←

ト

④ ミニセミナーづくり 6つのパートに基づきつくってみる←

⇒書式は自由です。パワーポイントなどで作成しご提出ください。←

←

パワポは作れませんでした。←

興味喚起

7.9 か月で好きなことを学び仕事につながる教室←

自己紹介

教室 1 期生 子供が 2 歳の時からはじめ 20 年←

押し下げてしまう事

押し花を学びそれが仕事につながっているスクールなかなか  
ない←

押し上げる事

教室で学び 10 年在宅、その後講師となり現在は正社員として  
好きを仕事にし続けている←

←

想い

お客様を笑顔にしている←

行動

プロ養成 割引←

オシバナ←

草花と『好きを仕事に、わたらしく輝きたい人必見！』←

主婦でも、7か月で押し花のプロに！！なりたい私をかなえる秘訣←

←

●断られる理由←

・お金がない←

→なぜこの価格なのか説明する←

・私にはできるか不安←

・時間が取れるかわからない←

→色々な先輩のタイムスケジュールや、練習中の事例などをあげて←

できそうなイメージを連想させる←

・旦那様の理解が得られるか分からない←

→作品を何個作ったら元が取れるのか（お教室の費用が返ってくるのか提示）←

←

小人の既成概念を打破←

『永遠に咲く花』あるんですよ！←

▶断られる理由←

・高額なのに資格などが取得できる訳ではないので、資格がもらえるところで学んだ方がいい気がする←

▶小人の既成概念は何か？その既成概念を打破するネタは？←

既成概念：押し花ってどうなの？需要あるの？←

打破するネタ：ロスフラワーをご存知ですか？お花の小売店では仕入れた量の 30～40%が廃棄され、経済損失は年間 1,500 億円にものぼるといわれてきました。SDG<sub>s</sub>の取り組みとしてロスフラワーをなくすことはお花業界の使命です。押し花は花に永遠の命を与えます。プリザーブドも永遠の命を与えると思うかもしれませんが、プリザーブドは薬品を使用します。自然なまま植物がそのまま生き続けるのは押し花だけです。←

既成概念：仕事として成り立つかもわからない講座なのに高い←

打破するネタ：27 年間で培った技術は、間違いなく業界一。ぶるーむより先に押し花を始めた企業もあるが、花と真摯に向き合い探求してきた職人氣質なぶるーむの押し花は別格。押しの技術、彩色の技術は他社から「教えて欲しい」といわれるほどです。個人でこの技術を一から習得しようとなれば、ものすごい数の植物を一つ一つ押し方、塗り方、パーツの作り方、全て検証をしなければなりません。その労力、費用、時間をかけた 27 年間の技術はぶるーむの宝物。それを 7 カ月で学ぶことができると考えてみてください。←

# 押し花デザインセミナー骨子

| 項目 |          | チェックポイント                                                                 |                                                                                                                                                                             |
|----|----------|--------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 準備 | 売りたい商材   | アートデザインコース38.2万円、ブーケデザインコース55.8万円                                        |                                                                                                                                                                             |
|    | 見込み客     | お花好き。第2の人生を考えている。何か新しいことを始めたい                                            |                                                                                                                                                                             |
|    | 見込み客の悩み  | せっかく育てたお花が枯れてしまう。<br>友達が欲しい。<br>夢中になれる何かがほしい。<br>となりのキャリアウーマンがうらやましく思える。 |                                                                                                                                                                             |
|    | セミナータイトル | 好きを学んで'わたらしく生きる'押し花デザインセミナー                                              |                                                                                                                                                                             |
| 内容 | 自社紹介     |                                                                          | 第2講の会社プロフィール                                                                                                                                                                |
|    | アイスブレイク  |                                                                          | あなたが大事にすべきものがわかります                                                                                                                                                          |
|    | 問題定義     | 事例                                                                       | ・お花が大好きな方が、近所のカルチャーセンターで中途半端に押し花を習った結果、悲しいことになってしまった話<br>・心が求めているものに気づかないふりをした結果、本当に好きなものを見つけることができず・・・<br>・趣味を心から楽しめる友達にもし出会っていなかったらと思うとぞっとすると話す卒業生<br>・<br>・              |
|    | ノウハウ     |                                                                          | ・(高品質を示すエピソード)<br>・27年20万個の押し花アート額をお届けして、喜ばれてきた。<br>・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る。<br>・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している。<br>・世界的ブランド、ブルガリのホテルとも契約している。 |
|    | 商材誘導     |                                                                          | ・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し、在宅でぶるーむのお仕事に携わられる。<br>・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る。<br>・通常●●円が●●日まで●●円                                                |



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!?

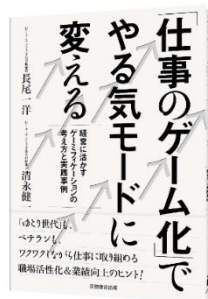
## 展示会のプロが発見！ 儲かっている会社は 1年に「1回」 しか営業しない！

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！  
様々な業種で展示会営業実績豊富！  
●出展コスト30%削減の手法を公開！  
●出展効果を最大化する7箇所のポイントを公開！  
●500社の集まる展示会を成功させる秘訣を公開！

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

〒160-0023 東京都新宿区西新宿7-2-5-6F

TEL:4500-3740 FAX:03-4330-1690 mobile:090-1968-0468

Mail:kiyonaga@tenjikaieigyo.com

URL:https://tenjikaieigyo.com/

