

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®ノウハウ概要	成果物
1 2/6(火)13:15~	ノウハウ動画1 課題取り組み リアルタイムZOOM研修	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
2 2/20(火)14:00~	ノウハウ動画2 課題取り組み リアルタイムZOOM研修	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
3 3/5(火)10:00~	ノウハウ動画3 課題取り組み リアルタイムZOOM研修	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
4 4/9(火)14:00~	ノウハウ動画4 課題取り組み リアルタイムZOOM研修	6本74分 90分	ド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

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

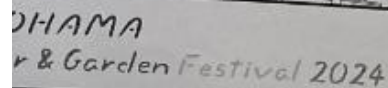
GREEN×EXPO 2027
(2027年国際園芸博覧会) 連携企画

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・10,000m²。
来場者50,000人を目指します。

ブース番号	29
実施内容	ショッピング 展示 ノベルティ配布 体験コンテンツ
HP URL	https://bloomade.com/ 
紹介文	ブライダルブーケを押し花額にしてお届けし、たくさんの花嫁様を笑顔に してきたぶるーむ。植物の空気感を大切に細部にまでこだわったプロフェ ッショナルな手仕事の魅力です。思わず魅入ってしまう押し花アートをぜ ひご覧ください！ 素敵なミニ額の販売やワークショップも実施しています！
主な販売内容	押し花額、押し花
ノベルティ配布	Instagramフォローで押し花タグをプレゼント
体験コンテンツ	押し花を使った素敵なグリーティングカードの製作





Project 横浜フラワー&ガーデンフェスティバル2024
パシフィコ横浜 展示ホールA・B

Opening Day	2024.05.03~06
Set up	2024.05.01~02
Tear down	2024.05.06

Figure 1

平面图

Updating Day	2024.07.25
	2024.07.23
	2024.07.28
	2024.07.30
	2024.07.25
Approval (Date is in red)	

11

1

Scale
1 : 500 (A3)

Expected order date1
Expected order date2

Street No.

01

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



プロ養成講座

体験付き説明会

CLICK HERE!

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

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。

(ワーク)出展コンセプト検討シート

出展商材:

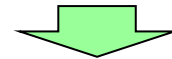
出展予定展示会:

1.展示会やオンライン展示会で出会いたい人は？

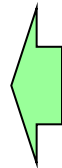
2.その人が日ごろ心の中でつぶやいている悩みは？



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

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。

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

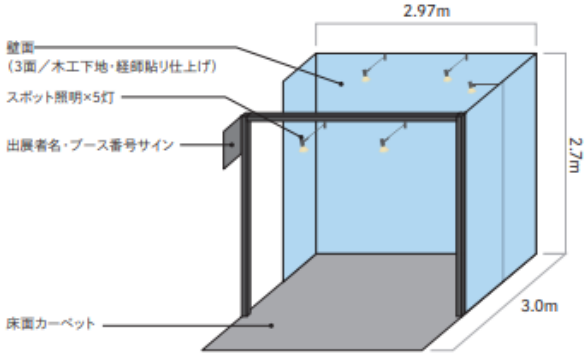
通常サイズ

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

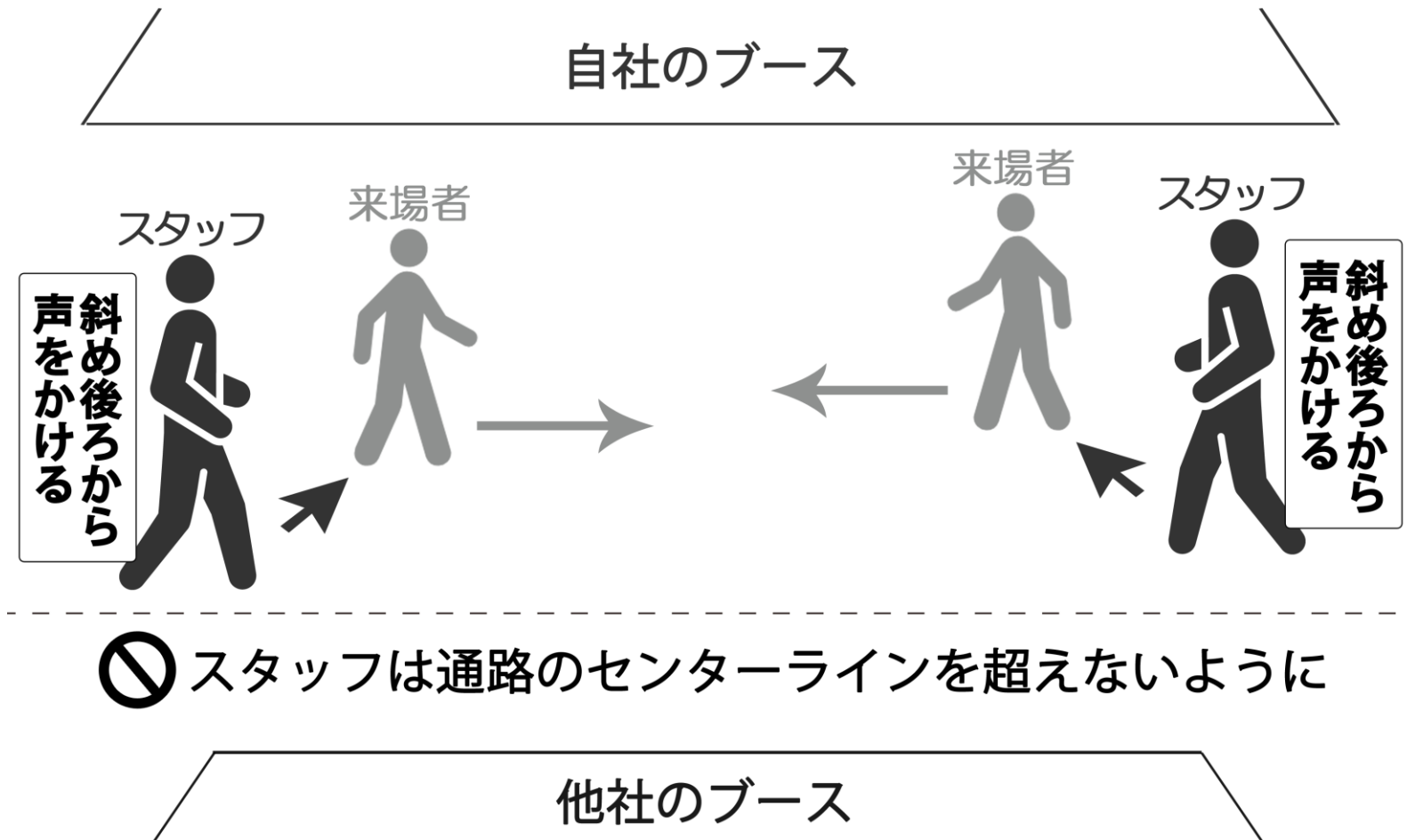
オプション込みでお得！

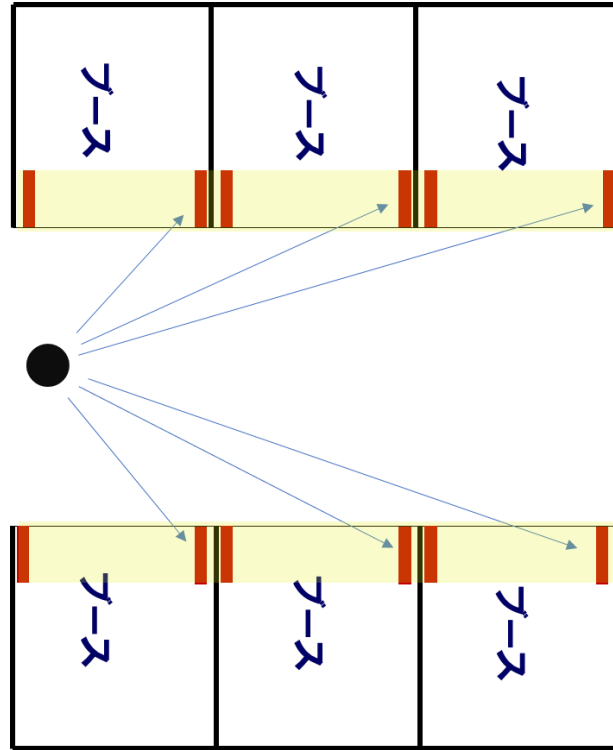
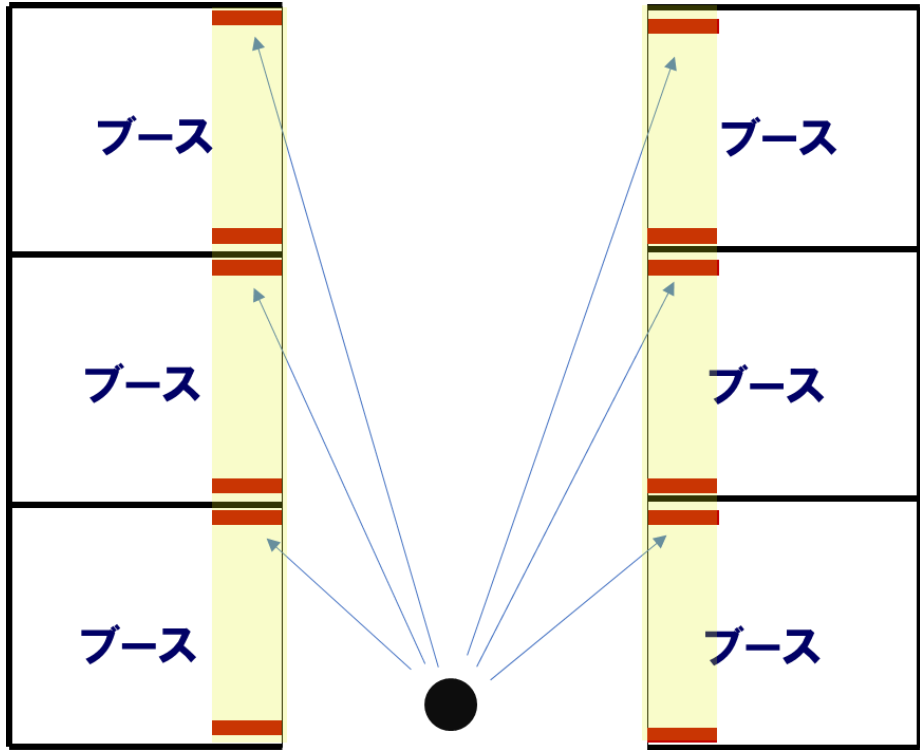
- 壁面(3面／木工下地・経師貼り仕上げ)
※規定色からお選びいただけます
- 出展者名入りサイン
- スポット照明×5灯
- 床面カーペット
- ブース番号サイン
- 上記の設営、撤去

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

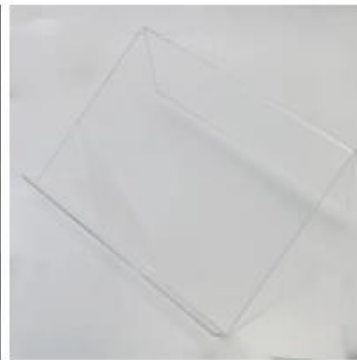
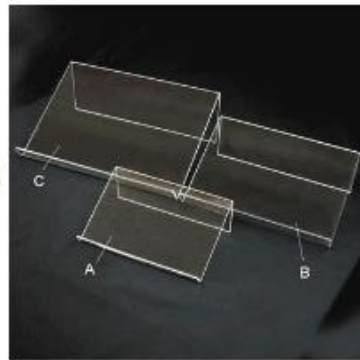
お花好き限定！押し花体験 実施中
オシバナ
好きを学んで、“わたしらしく” 生きる

BLOOM





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)



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）



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アさんは
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。

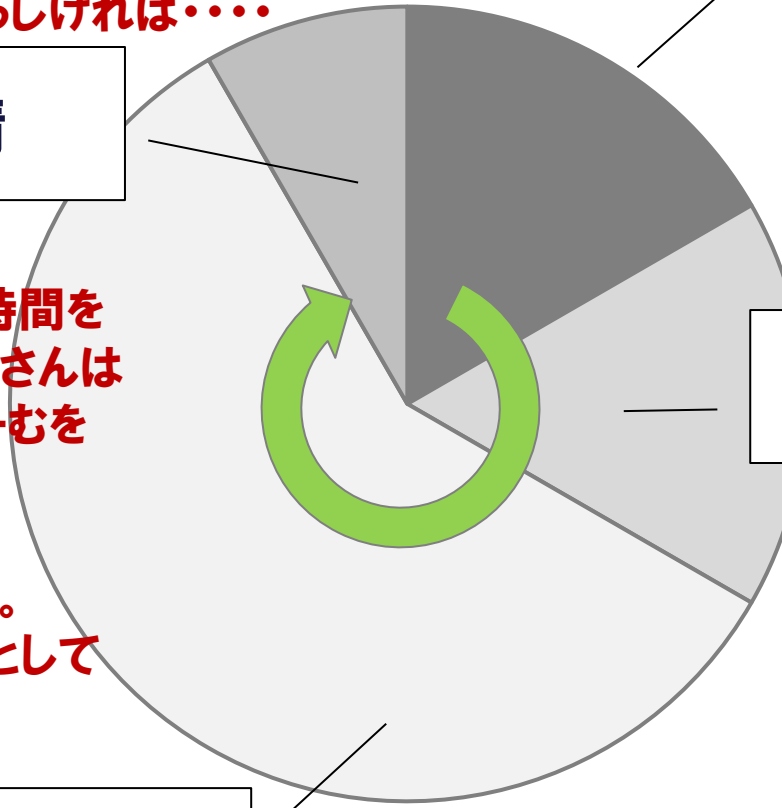
35秒：独自ストーリー

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。



ロープレ

まだ、製作中になります。←

TOP 画（8秒で内容がわかるように）←

自分らしく生きたい方←

没頭できることを仕事にする幸せを教えます←

というような切り口で進めていますが、本格的にはLPのプロの方と来週一度お話しする予定なので、そこからきちんとした形にしていこうとなりました。←

←

セミナー内容についてなかなか定まらずなので、もう少しお時間いただきます。←

オンライン展示会営業[®]研修

新規客とのリーチを増やすキーワード選定法



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）



◆原稿を書くうえでのポイント

- ・平易な言葉で表現する。
- ・言葉づかいなどで親しみやすさを表現。
ビジネス文書ではない！
- ・見込み客が、「なるほど！」と思うことが重要。
- ・文字数は、1記事あたり500～1,500文字程度。
- ・順番を決めて回していく
- ・Yahoo知恵袋などのQAサイトでネタを収集する
 - ・Yahoo知恵袋、はてな、OKWave、教えてGoo、Quora(クオーラ)

トラフィック概要?: bloomade.com

オーガニックキーワード?

1,029

月間オーガニックトラフィック?

7,214

DOMAIN AUTHORITY?

21

被リンク?

476

NoFollow: 51

SEO タイトル URL ?	流入見込み ?	被リンク ?	f	p	reddit
結婚式のスピーチ文例&アイデア (友人代表) bloomade.com/news/9179/	5,199 全て見る	0 全て見る	0	0	0
BLOOM MAISON bloomade.com/	1,520 全て見る	246 全て見る	91	11	0
押し花のお教室 - BLOOM MAISON bloomade.com/school/	135 全て見る	0 全て見る	0	0	0
【結婚式】親が行うスピーチや謝辞 - BLOOM MAISON bloomade.com/news/9139/	102 全て見る	0 全て見る	0	0	0
マーガレットの育て方や花言葉 - BLOOM MAISON bloomade.com/news/9120/	90 全て見る	0 全て見る	0		

SEOキーワード ?	ボリューム ?	ポジション ?	流入見込み ?
株式会社 ぶるーむ	2,900	1	1,112
友人代表スピーチ 文例 親友 手紙	2,900	1	996
友人の結婚式 スピーチ	12,100	3	919
bloom	40,500	6	233
結婚式 友人スピーチ	12,100	5	209
スピーチ友人代表	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 例文	5,400	3	136
押し花教室	320	1	123

「結婚式 スピーチ」の月間推定検索数

Yahoo! JAPAN 2,960 Google 11,840

Google

結婚式 スピーチ

× | 🗣️ 📷 🔍

すべて 画像 動画 ショッピング ニュース もっと見る ツール

友人 例文

上司

親族

面白い

新郎

手紙

時間

誰に頼む

2人 例文

約 11,100,000 件 (0.25 秒)



ゼクシィ

<https://zexy.net> > mar > manual > speech > friend

気持ち伝わる！結婚式の【友人代表スピーチ】文例付き完全 ...

「〇〇さん、△△さん、このたびはご結婚おめでとうございます。両家のご家族やご親族の皆様にも、心よりお喜び申し上げます。私はただ今ご紹介にあずかりました、△△ ...



NIWAKA

<https://www.niwaka.com> > ... > 友人の結婚式スピーチ

感動の渦！泣ける結婚式の友人代表スピーチ完全ガイド【文例 ...

結婚式の「友人代表スピーチ」は、新郎新婦の人柄を紹介する大事な役目。スピーチの基本的な構成や具体的な文例、感動を呼ぶためのポイントやNGマナーなどを一挙紹介し ...

友人代表スピーチの基本的な構成・文例【友人代表スピーチ全文



bloomade.com

<https://bloomade.com> > 最新記事一覧

結婚式のスピーチ文例&アイデア（友人代表）

2023/03/30 — ご両家並びにご親族の皆様には、心よりお慶び申し上げます。ただ今ご紹介いただきました、（新郎）君の友人で（名前）と申します。誠に僭越ではございます ...

1. 顧客の悩み
2. 事例
3. 顧客の声
4. 専門的ノウハウ
5. 最新情報
6. 書評
7. まとめ
8. 紹介
9. 人間性

1. 展示会やオンライン展示会で会いたい人は？

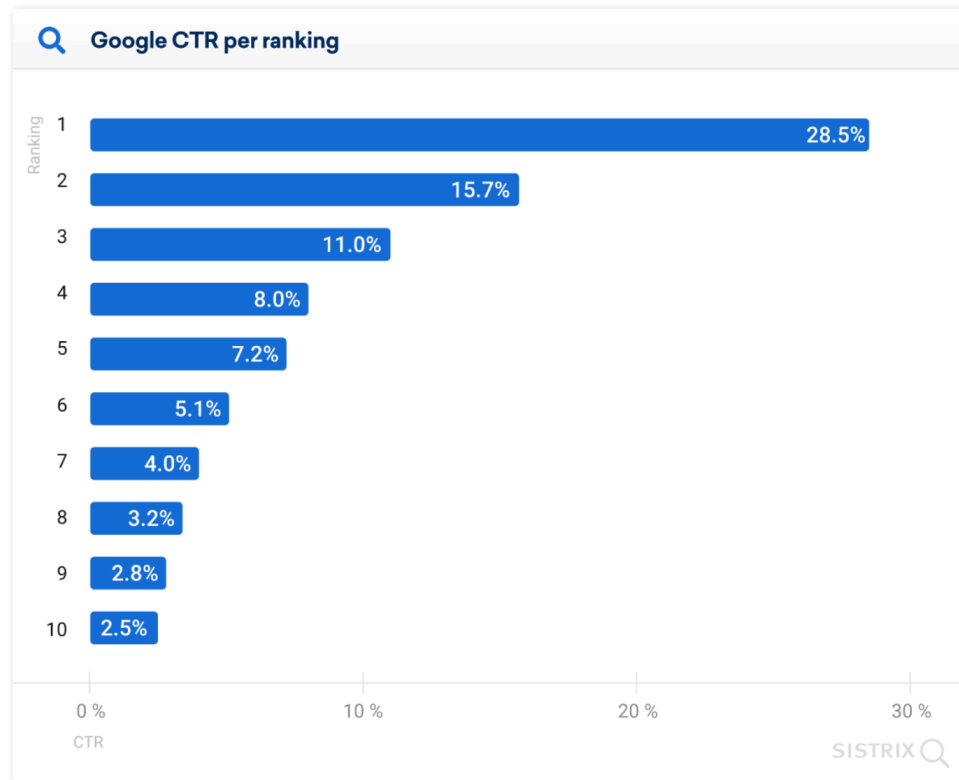
2. その人が日ごろ心の中でつぶやいている悩みは？

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)役に立てますよ

絶対に売り込みにならないように注意！

必ず上位表示されたい検索キーワードを意識して書く！



- Google検索1位の平均クリック率は28.5%
- 2位は15.7%、3位は11%、10位は2.5%

※引用元: sistrix社Johannes Beus氏の2020年7月14日の記事

<https://www.sistrix.com/blog/why-almost-everything-you-knew-about-google-ctr-is-no-longer-valid/>



広告では
クリック率は
高くても5%

「見込み客がどのキーワードで検索した時に 上位表示されたいのか？」を決めて書く

◆活用する2つの無料ツール

ラッコキーワード

<https://related-keywords.com/>



あらまきじゃけ

<https://aramakijake.jp/>



「見込み客がどのキーワードで検索した時に 上位表示されたいのか？」を決めて書く

◆上位表示させたいキーワード(2語)の抽出の仕方

1. 見込み客が興味を持ち、かつ売りたい商材と親和性の高い1語目を決める。
(弊社の場合なら、「展示会」、機械刃物製造業なら「機械刃物」、
メカトロニクス機器商社で、ロボット関連製品の販売に注力しているなら「ロボット」など)
2. 1. で抽出したキーワードを
ラッコキーワード;<https://related-keywords.com/> で検索し、CSVでエクセルに出力する

<https://related-keywords.com/>

ラッコキーワード

無料のキーワードリサーチ

ラッコキーワード (旧: 関連キーワードツール (仮名・β版))

展示会

サジェストキーワード (Google/Bing/Youtube等)・関連Q&A・トレンド情報を一括で取得!
コンテンツ制作における、検索意図・コンテンツニーズの把握が効率的になります。

ラッコツールズ

文字数カウント 見出し抽出 Whois検索

中古ドメイン 販売屋さん

リアルタイム 納品 10年以上の実績

ラッコキーワード

Googleサジェスト 816 HIT

展示会

展示会のサジェストとそのサジェスト

展示会	展示会+A	関連: 中古ドメイン
展示会	展示会 あんスタ	eu-gateway.jp
展示会 東京	展示会 アパレル	ls-nagomi.com
展示会 英語	展示会 案内状 コロナ	ipecc2018.org
展示会 2021	展示会 アンケート	もっと見る
展示会 ビックサイト	展示会 案内状	
展示会 大阪	展示会 アニメ	
展示会 コロナ	展示会 アイコン	
展示会 とは	展示会 愛知	
展示会 あんスタ	展示会 案内 メール	
展示会 ブース	展示会 挨拶文	
展示会 東京	展示会+B	
展示会 東京 2021	展示会 ビックサイト	
展示会 東京 ビックサイト	展示会 ブース	
展示会 東京 2020	展示会 ブース デザイン	
展示会 東京 ファッション	展示会 美術館	
展示会 東京 ビジネス	展示会 バイト	
展示会 東京 コロナ	展示会 ビジネス	
展示会 東京 2021 1月	展示会 バーチャル	
展示会 東京 技術	展示会 パナー	
展示会 東京 アート	展示会 ビックサイト 2021	
展示会 英語	展示会 ブース レイアウト	
展示会 英語で	展示会+C	
展示会 英語 略	展示会 中止	
展示会 英語 発音	展示会 チラシ	

自動保存 (オフ) rakkokeyword_20213

ファイル ホーム 挿入 描画 ページレイアウト 数式 デ

貼り付け

クリップボード

フォント

	A	B	C	D	E	F
1	No	階層	単語数	キーワード		
2	100	1	1	展示会		
3	101	2	1	展示会		
4	102	2	2	展示会 東京		
5	103	2	2	展示会 英語		
6	104	2	2	展示会 2021		
7	105	2	2	展示会 ビックサイト		
8	106	2	2	展示会 大阪		
9	107	2	2	展示会 コロナ		
10	108	2	1	展示会 とは		
11	109	2	2	展示会 あんスタ		
12	110	2	2	展示会 ブース		
13	200	1	2	展示会 東京		
14	201	2	3	展示会 東京 2021		
15	202	2	2	展示会 東京 ビックサイト		
16	203	2	3	展示会 東京 2020		
17	204	2	3	展示会 東京 ファッション		
18	205	2	3	展示会 東京 ビジネス		
19	206	2	3	展示会 東京 コロナ		
20	207	2	4	展示会 東京 2021 1月		
21	208	2	3	展示会 東京 技術		
22	209	2	3	展示会 東京 アート		
23	300	1	2	展示会 英語		
24	301	2	2	展示会 英語で		
25	302	2	3	展示会 英語 略		
26	303	2	3	展示会 英語 発音		
27	304	2	3	展示会 英語 フレーズ		
28	400	1	2	展示会 2021		

「見込み客がどのキーワードで検索した時に 上位表示されたいのか？」を決めて書く

◆上位表示させたいキーワード(2語)の抽出の仕方

1. 見込み客が興味を持ち、かつ売りたい商材と親和性の高い1語目を決める。
(弊社の場合なら、「展示会」、機械刃物製造業なら「機械刃物」、
メカトロニクス機器商社で、ロボット関連製品の販売に注力しているなら「ロボット」など)
2. 1. で抽出したキーワードを
ラッコキーワード;<https://related-keywords.com/> で検索し、CSVでエクセルに出力する
3. 2. のエクセルで、自社の見込み客が検索しそうにないものを削除する
(弊社の場合なら、や「**展示会 あんスタ**」「**展示会 絵**」などを削除する)
4. 3. で不要なものを削除したエクセルリストから、任意の2語を抽出し、月間検索ボリュームを、
あらまきじゃけ;<https://aramakijake.jp/> で調べる。月間検索ボリュームが50～1,500以内ならOK。
←多すぎると上位表示されないから流入が増えない。少なすぎると上位表示されても流入がない。
(弊社の場合なら、「**展示会 営業**」を抽出。月間検索ボリュームは、320なのでOK)

あらまきじゃけで月間検索ボリュームを調べる

<https://aramakijake.jp/>

SEO対策ブログ SEOラボ 無料ダウンロード! SEOレポート akakurage.jp 被リンクチェックツール hanasakigani.jp 変動アラート配信 中 namaz.jp

検索数、順位ごとのアクセス数を予測するツール
aramakijake.jp

検索数予測ツール 競合検索数予測ツール

検索数予測ツール

aramakijake.jpは、検索順位別に検索数を調べることができるキーワード検索数調査・予測ツールです。

キーワード
展示会 営業

チェック

PR 【即納品】月額7,980円(税込)でSEOの専門家同様の総合SEOパッケージ★SEO Pack★>>

検索数、順位ごとのアクセス数を予測するツール
aramakijake.jp

キーワード検索数チェックツール | aramakijake.jp > チェック結果

検索数予測ツール 競合検索数予測ツール

チェック結果

関連語: 展示会 営業 展示会 営業 メール 展示会 営業 やり方 展示会 営業代行 展示会 営業活動 展示会 営業メール 断り方 展示会 営業 コツ 展示会 営業電話 展示会 営業トーク 展示会 営業 断り方

「展示会 営業」の月間推定検索数

Yahoo! JAPAN 64 Google 256

データをCSVで保存する

「展示会 営業」の月間検索アクセス予測数

「展示会 営業」で1位になるために必要な対策をご案内します(無料)

	Google	Yahoo! JAPAN
1位	108	27
2位	31	8
3位	22	5

64+256=320件の
月間検索ボリュームがあるということ

「見込み客がどのキーワードで検索した時に 上位表示されたいのか？」を決めて書く

◆上位表示させたいキーワード(2語)の抽出の仕方

1. 見込み客が興味を持ち、かつ売りたい商材と親和性の高い1語目を決める。
(弊社の場合なら、「展示会」、機械刃物製造業なら「機械刃物」、
メカトロニクス機器商社で、ロボット関連製品の販売に注力しているなら「ロボット」など)
2. 1. で抽出したキーワードを
ラッコキーワード;<https://related-keywords.com/> で検索し、CSVでエクセルに出力する
3. 2. のエクセルで、自社の見込み客が検索しそうにないものを削除する
(弊社の場合なら、「**展示会 絵**」や「**展示会 あんスタ**」などを削除する)
4. 3. で不要なものを削除したエクセルリストから、任意の2語を抽出し、月間検索ボリュームを、
あらまきじゃけ;<https://aramakijake.jp/> で調べる。月間検索ボリュームが50～1,500以内ならOK。
←多すぎると上位表示されないから流入が増えない。少なすぎると上位表示されても流入がない。
(弊社の場合なら、「**展示会 営業**」を抽出。月間検索ボリュームは、320なのでOK)
5. 4. で抽出しOKとなった2語を再び、**ラッコキーワード**で検索し、3語目を抽出する
書きやすそうな3語目を選び、その3語を含むタイトルを決める。
(弊社の場合なら、「**展示会 営業 コツ**」「**展示会 営業 トーク**」など)

再びラッコキーワードで検索し、3語目を抽出する

<https://related-keywords.com/>

無料のキーワードリサーチ

ラッコキーワード

(旧:関連キーワードツール (仮名・β版))

展示会 営業

サジェストキーワード (Google/Bing/Youtube等)・関連Q&A・トレンド情報を一括で取得！
コンテンツ制作における、検索意図・コンテンツニーズの把握が効率的になります。

ラッコツールズ 130ツール 無料! サクッと使えるWebツール

サイト売買なら ラッコM&A 売却手数料無料!

1記事からweb完結で 記事発注ができる サブワーハウス

サクサク 楽くドメイン管理サービス ラッコドメイン

ラッコキーワード

展示会 営業

Googleサジェスト 15 HIT

PR 初めてのサイト売買なら「ラッコM&A」(サイト移行代行対応!)

全キーワードコピー (重複除去) CSVダウンロード

展示会 営業のサジェストとそのサジェスト	展示会 営業+D	関連: 売り出し中サイト
展示会 営業	展示会 営業 電話	採用マッチングサイト (720,000円)
展示会 営業 コツ	展示会 営業+E	就活キーワードで上位表示している安定収益サイト (2,000,000円)
展示会 営業 電話	展示会 営業 英語	【人気のエンジニア転職】SE系・AI系 エンジニア転職サイト (2サイトセット) (600,000円)
展示会 営業 トーク	展示会 営業+K	自動車業界の繁忙期! オープニック検索が多く手間が掛からない自動車サイト (300,000円)
展示会 営業 メール 断り方	展示会 営業 コツ	自動車情報および動画キュレーションサイト (1,500,000円)
展示会 営業 コツ	展示会 営業 断り方	少年漫画の最新話ネタバレに特化した【漫画系アフィリエイトサイト】※これから始めたい方に! (100,000円)
展示会 営業 電話	展示会 営業 求人	名駅周辺のグルメレビューブログ (30,000円)
展示会 営業 トーク	展示会 営業+M	もっと見る
展示会 営業 メール 断り方	展示会 営業 メール	関連: 中古ドメイン
展示会 営業+(スペース)	展示会 名刺交換 営業	eu-gateway.jp
展示会 営業 コツ	展示会 営業 断り メール	ls-nagomi.com
展示会 営業	展示会 営業+S	ippec2018.org
展示会 営業 断り方	展示会 出展者相手 営業	もっと見る
展示会 営業 メール	展示会 営業+Y	関連: 中古ドメイン
展示会 営業 英語	展示会 営業 やり方	eu-gateway.jp
展示会 営業 電話		ls-nagomi.com
展示会 営業 求人		ippec2018.org
展示会 出展者相手 営業		もっと見る
展示会 名刺交換 営業		関連: 中古ドメイン
アパレル 展示会 営業		eu-gateway.jp
展示会 営業+え		ls-nagomi.com
		ippec2018.org

抽出したキーワードを含む記事タイトルを決める

できるだけ、キーワードがタイトルの文頭に来るようにタイトルを考える

◆(例)キーワードが「展示会 営業 コツ」、「展示会 営業 トーク」の場合

タイトル案:

展示会での営業のコツ！圧倒的に成果を上げるたった一つの秘訣

展示会営業のトークの作り方！有効名刺数を3.7倍にする方法

※タイトルには、キャッチコピーの3原則のうちのメリット提示と具体性を極力含める

キャッチコピーでインパクトを出す3原則

- ・メリット提示
- ・具体性
- ・TO ME メッセージ

「見込み客がどのキーワードで検索した時に 上位表示されたいのか？」を決めて書く

◆上位表示させたいキーワード(2語)の抽出の仕方

1. 見込み客が興味を持ち、かつ売りたい商材と親和性の高い1語目を決める。
(弊社の場合なら、「展示会」、機械刃物製造業なら「機械刃物」、
メカトロニクス機器商社で、ロボット関連製品の販売に注力しているなら「ロボット」など)
2. 1. で抽出したキーワードを
ラッコキーワード;<https://related-keywords.com/> で検索し、CSVでエクセルに出力する
3. 2. のエクセルで、自社の見込み客が検索しそうにないものを削除する
(弊社の場合なら、「**展示会 絵**」や「**展示会 あんスタ**」などを削除する)
4. 3. で不要なものを削除したエクセルリストから、任意の2語を抽出し、月間検索ボリュームを、
あらまきじゃけ;<https://aramakijake.jp/> で調べる。月間検索ボリュームが50～1,500以内ならOK。
←多すぎると上位表示されないから流入が増えない。少なすぎると上位表示されても流入がない。
(弊社の場合なら、「**展示会 営業**」を抽出。月間検索ボリュームは、320なのでOK)
5. 4. で抽出しOKとなった2語を再び、**ラッコキーワード**で検索し、3語目を抽出する
書きやすそうな3語目を選び、その3語を含むタイトルを決める。
(弊社の場合なら、「**展示会 営業 コツ**」「**展示会 営業 トーク**」など)
6. 5. の手順で抽出した複数の3語目で、それぞれブログを書く。
⇒見込み客が2語で検索した際に、自社のブログが複数上位表示される確率が高まる。
※それぞれのブログの文末に、2語が共通するブログを紹介しておく。
(弊社の場合なら、「**展示会 営業 コツ**」ブログの文末に、「**展示会 営業 トーク**」ブログもお勧めです、と書く
⇒サイト滞在時間が増えて、Googleから高評価される

【ワーク】キーワードと記事タイトルを考える

【ワーク】キーワードと記事タイトルを考える

- ・キーワード

「押し花 」 「アート」 「 *** 」

- ・2語目までの月間検索数

「押し花 アート」の月間推定検索数 _____

Yahoo! JAPAN 380 Google 1,520

「押し花 教室」の月間推定検索数

Yahoo! JAPAN 42 Google 168

Google 押し花 教室

すべて 画像 ショッピング 動画 ニュース もっと見る ツール

キット 月謝 神奈川 埼玉 千葉 大阪 横浜 持ち込み 京都

約 2,850,000 件 (0.24 秒)

検索結果: 東京都品川区 正確な現在地を使用

アソビュー! <https://www.asoview.com> ... 関東 押し花教室

東京都の押し花教室 ランキング

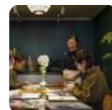
東京で人気の押し花教室をご紹介します。24時間いつでも予約OK。クレジットカードやコンビニ後払いにも対応。累計体験者数1700万人以上の日本最大級の遊び予約サイトで簡単 ...



bloomade.com <https://bloomade.com> school

押し花のお教室 - BLOOM MAISON

押し花に触れたい、押し花を仕事にしたい、そんな方々の夢と希望を叶える押し花教室です。少人数制の教室で初心者の方も安心して学ぶことができます。卒業後は個人事業 ...



「押し花 道具」の月間推定検索数

Yahoo! JAPAN 6 Google 24

オンライン展示会営業®研修

記事を量産する文章作成術



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）



文章を書くのが苦手でも大丈夫

文章が苦手でも原稿を書ける7ステップ

- ①〇〇な時がありますね
⇒シチュエーションの設定
- ②そんな時は●●しましょう
⇒問題解決アドバイス
- ③そうすると□□になることができます
⇒結果の説明
- ④それは■ ■だからです
⇒理由の説明
- ⑤でも××すると◆◆になってしまいます
⇒禁止事項の説明
- ⑥A社は●●をして□□になることができました
⇒事例
- ⑦〇〇なときは●●しましょう。□□になることができますよ。
⇒①②③を再度結論として書く

展示会での営業のコツ！圧倒的に成果を上げるたった一つの秘訣

文章が苦手でも原稿を書ける7ステップ 例①②

①〇〇な時がありますね

・社長であるあなた！

「毎年展示会に出展しているけれど、全然、売上につながらない。
一体なぜなのだろう？」

そんな風に思うときがありませんか？

②そんな時は●●しましょう

・そんなときは、展示ブースのparaペットに社名を掲げるのをやめてしまいましょう。

「え？そんなことをしたら、どの会社のブースかわからなくなってしまうから
余計に成果が出なくなってしまうじゃないか！」

あなたはそう思ったかもしれませんが、でもそんなことはありません。

社名ではなく、あるものを掲げましょう。

あるものとは、ブースキャッチコピーです。

もっとも目立つparaペットに、「だれの、どんな悩みを解決するブースなのか！」を端的に伝える
ブースキャッチコピーを掲げるのです。

文章が苦手でも原稿を書ける7ステップ 例③④

③そうすると□□になることができます

- ・そうすることで、あなたのブースの立ち寄る見込み客は大幅に増加します。

④それは■■■だからです

- ・なぜ、そうなるのでしょうか？

それは、あなたのブースに立ち寄るかどうかを、来場者はわずか3秒で判断するからです。

あなたのブースが通路に面している部分の長さは、

1小間なら3メートル、2小間でも6メートルしかありません。

6メートルを通過するのに、3秒もかかりません。

このわずか3秒の間で、「あっ！このブースの話を聞いてみたい！」

と思わせるためには、社名では不十分で、ブースキャッチコピーが必要だとお気づきになるはずです。

ブースキャッチコピーをつくるにはコツがあります。

それは、「来場者にとってのメリット」を含めるということです。

だれしも、「自社や自分にメリットがある！」と思うと無視しにくくなるからです。

文章が苦手でも原稿を書ける7ステップ 例⑤

⑤でも××すると◆◆になってしまいます

- ・でも、だからと言って、あまり長すぎるブースキャッチコピーにしないでくださいね。
長くなりすぎると、文字を小さくせざるを得なくなります。
文字が小さくなると、来場者の目に留まりにくくなってしまいます。
ブースキャッチコピーの文字は、25文字以内にするようにしましょう。

文章が苦手でも原稿を書ける7ステップ 例⑥⑦

⑥A社は●●をして□□になることができました

- ・大阪市内にある工具卸業X社のT社長は、
毎年展示会に出展するものの売上につながらず悩んでおられました。
T社長は、ある展示会で、
これまで社名を表示していたブースパラペットに、
誰のどんな悩みを解決するブースなのかを端的に表すブースキャッチコピーを
掲げてみたのです。
するとどうなったでしょうか？
有効名刺獲得数が前年比3.7倍に増え、X社は展示会から大きな成果を上げることが
できたのです。

⑦〇〇なときは●●しましょう。□□になることができますよ。

- ・毎年展示会に出展しているのに成果が出ない。そんな時は、
ブースパラペットに掲げる文字を社名ではなく、ブースキャッチコピーに変えてみましょう。
そうすることで、売上につながる多くの有効名刺を獲得することができるはずです。

【ワーク】7ステップで1,000～1,500文字の原稿を書いてみる

- ①〇〇な時がありますね
⇒シチュエーションの設定
- ②そんな時は●●しましょう
⇒問題解決アドバイス
- ③そうすると□□になることができます
⇒結果の説明
- ④それは■ ■だからです
⇒理由の説明
- ⑤でも××すると◆◆になってしまいます
⇒禁止事項の説明
- ⑥A社は●●をして□□になることができました
⇒事例
- ⑦〇〇なときは●●しましょう。□□になることができますよ。
⇒①②③を再度結論として書く



押し花アートを学ぶ

こんにちは！！

皆様いかがお過ごしですか？

過ごしやすい季節になり、桜が満開です。

お花見はされましたか？

最近桜が満開になるのが早く、入学式シーズンに咲いていた桜も見られなくなりましたが、今年は入学式シーズンの満開の桜が見られました。

やっぱり入学式に桜が咲いているといいですね！

桜といえば、弊社取引先の額やさんのインスタにSHOPの前に咲いていた桜の押し花1輪を額装してインスタにUPされておりました。

とても綺麗に仕上がっていました。

皆様も押し花をしたことがありますか？

昔は本に挟んで押し花にしていたのが通常でしたが、現在はたくさんの押し花に加工する動画などできれいに作れる方法がネット上にたくさんありますよね。

自ら自分でネット検索して押し花に加工するのは、なかなか重い腰があがらないこともありますよね。

私自身もなかなか重い腰があがらない1人です。

自分自身で独学で学び挑戦するひとは尊敬してしまうほどです(*'艸')

いざ、始めようと思っても、道具探したり、情報探したり大変ですね。

ほんとに大変！！（私だけ？）

ぶる一むではお教室を開催しています。

押し花に加工されたものでレイアウトのみですが、プチレッスンや1dayレッスンなど様々なお教室をしています。

本格的に技術を学びたい方は、ディプロマコースもあります。

私自身もぶる一むの商品に魅了されディプロマコースを受講した一人です。

やっぱり自らいろいろ探して探求する方法もありますが、きれいなものを作りたい、ぶる一むの技術を学びたいと思いぶる一むの門をたたきました。

現在はぶる一むの中で働きながら、在宅としても製作に携わっています。

昔にくらべ、ブーケの形もさまざまに変化し、自身の技術も進化させなくてはと四苦八苦していますが、きれいなものが出来上がるととてもうれしく思います。

働いているスタッフのみんなも常に前進で止まることをせず、こうしたらよくなるのではないかな？あしたらいいのではないかと日々向上心をもって働いています。

その中でお仕事ができるのはとても嬉しいです(*'艸')

興味をもつことなど皆さま様々ですが、楽しく日々過ごしていますか？

好きなことができるってとっても、生活が充実しますよね？

試練もありますが

あたりまえ小さなことにも日々感謝し幸せ感じられるって素敵ですね(*'艸')

皆様も好きなことをして充実した日々をお過ごしください。



□タイトル：春を押し花にして残す

みなさん、こんにちは。

あっという間に4月になり、一年の四分の一が過ぎましたね。

そして、ぶる一むのある東京でもやっと桜が咲き始めました。

みなさんのお住まいの地域はいかがでしょう？

桜について調べてみたところ、3月27日に「さくらの日」というものがあり、

由来は「咲く(3×9)=27」の語呂合わせと、七十二候の一つ「桜始開(さくらはじめてひらく)」にあたる時期であることから、公益財団法人日本さくらの会が1992年に定めたそうです。

桜は海外の方にも人気で、日本の桜を見るために来日される方も多くいらっしゃいますよね。今年はいつもより開花が遅かった為、来日するタイミングと合わなかった方が多いとニュースで見ました。

桜のようにその時期にしか見れないお花はやはり特別ですし、より一層ありがたく感じますね。

ぶる一むにも少し前から桜を使用したウェディングブーケや花束が届いており、一足先に春を感じていました。

その時期にしか出会えない生花の美しさはもちろんですが、いつも近くに感じられたら良いな…そう思うことはありませんか？

実は桜も「押し花」として残すことができるんです！

そして、押し花アートにすることで生活の中でいつも身近に感じることができますよ。

桜の花びらはとても薄い為、加工が少し難しいのですが、仕上がりの繊細さとか夢いその姿は押し花にしてもとても素敵なんです。

また、枝もやわらかく細いものでしたら押し花にすることが可能なので、一層雰囲気を残すことができます。

「桜は押し花にはできないですね…」というお問合せを毎年いただきますが、ぶる一むの長年の経験と日々の研究により残すことができるようになりました！

どうしたらきれいに押し花として残せるか？お客様の思いに応えられるか？

日々、ぶる一むのアトリエでは研究を繰り返しています。

ぶる一むのオンラインサイトでは「押し花スターターキット」というものを販売しており、ご自宅で気軽に押し花をつくることのできる、まずは趣味で押し花を楽しんでみたいという方にぴったりのキットです！

また、「ぶる一む押し花教室」では、基本的な押し花の「押し方」や「アート」としての表現方法をお教えしているので、プロから教わりたい！という方は押し花教室のページもぜひ見てみて下さいね。

「花に新しい命を吹き込み、永遠に咲き続ける花をお届けする」

私たちぶる一むがコンセプトとして掲げている言葉の一つですが、長く待ちわびていた今年の桜を見て改めてこの言葉の意味を感じました。

みなさんはどんなお花を「押し花」にして残してみたいですか？

自分が一番好きな花？大切なあの人が好きな花？あの時あの場所に咲いていた思い出の花？

ぜひコメントで教えていただけると嬉しいです。

ちなみに、冒頭でお話した「さくらの日」である3月27日は、びっくりすることに私の誕生日でした！何気なく桜について調べていたのでとても驚きました。

そしてより一層、桜が好きになった今年の春でした。

絶対に売り込みにならないように注意



スマートフォンで
カッコいい動画を撮りたいなあ。



よし！検索してみよう。
「スマホ 動画 撮影 方法」

ページA

スマホでカッコいい動画を
撮るならこのアプリ！
なんと今なら
20%割引



なんだ・・・
売り込みかあ。いやだなあ。
別のサイトを調べよう。

ページB

スマホでカッコいい動画を撮るには
3つのコツがあります。
コツ1・・・ コツ2・・・
試してみてください。応援しています。
(このアプリを使うと
このコツを簡単に実現できます)



おっ！わかりやすいぞ。
ためになるなあ。
このサイトの
他のページも見てみよう

・お役立ち資料ダウンロード

・オンラインセミナー参加 など

コロナ以前の私は、展示会営業®コンサルタントとして、「せっかく展示会に出展するのだから、成果が最大化するようにしっかり準備して臨みましょう」と言ってきました。
今でもこの気持ちは変わりません。
しかし、コロナを経てさらに、この想いは進化しました。
今では、私はこうお伝えしています。

「せっかく（リアル）展示会に出展するのだから、
成果が最大化するように、しっかり準備して臨みましょう。
そして、その準備期間中に、『自前オンライン展示会』を立ち上げましょ
う」

また、こうもお伝えしています。

「『自前オンライン展示会』の開催を通して、
スムーズに社内のDX化を実現しつつ、
災害など不測の事態があっても自力で顧客獲得できるようにしましょう。
そして、そこで得た知見を転用して、
リアル展示会の出展への出展にもチャレンジしましょう！」

リアル展示会やオンライン展示会で成果を出すための「お役立ち資料」は
以下からダウンロードできます。

[無料「お役立ち資料」のダウンロードはこちらをクリック](#)



このセミナーに参加すると、コロナ禍の展示会で成果を出す具体策がわ
かります。

[オンライン展示会営業®セミナーの詳細はこちらをクリック](#)



押し花アートでプロポーズのバラを残す方法3選！

✎

女性なら誰もが一度は夢見るプロポーズ。

ベタですが、やはり憧れるのは真っ赤なバラを手にした彼からの愛の告白。

美しい深紅のバラの華やかさと高貴な香り、そして彼からの愛に包まれて、まさに幸せの絶頂。「この素敵な瞬間をいつも感じていたい」そう思うロマンチストさんも多いはず。

✎

それなのに、お部屋に飾っているだけでいいのですか？

日に日に元気がなくなるバラを横目に、なんだかやりきれない気持ちになるといませんか？ そんなあなたには、プロポーズのバラを「押し花にして残す」ことをおすすめします！今回は、プロポーズのバラを「押し花にして残す」ための方法3選をご紹介します！

✎

まず1つ目は、「自分で押し花アート額にする」方法です。

押し花アート額をプロの手で残そうとすると、思っていた以上に高額で驚き、ちょっと自分で残してみようかなと自分で押すことに挑戦される場合ですね。結論から言うともったいないので、初心者の方は一人で挑戦することはやめましょう。実際に押してみた方の中には、「キレイに押し花にならなかった」「花びら一枚一枚分解して押すのが大変ですごい時間がかかった」や、「キレイに押すために押し花セットを購入しようと思ってけどあんまり販売されていなかったし、方法もよくわからず不安だった」などの声が上がっています。さらに、「キレイに押せたけど、このあとどうしたらいいの？」と塗方に暮れてしまう方も。結局、形にならずではきっと後悔が残ります。

最近だと、押し花で赤バラをつくる製作動画などが YouTube などにも上がっていて、情報がすぐに手に入りますが、一つの作品として残すにはわからないことが次々と湧き出てきます。それを1つ1つクリアしていく労力は想像を遥かに超えて、結局はコストパフォーマンスが悪かったという結果になる方が多いようです。

✎

2つ目は、「プロにフォローしてもらいながら自分で押し花アート額にする」方法です。

1人では塗方に慣れてしまいますが、プロのフォローがあるだけで「きちんとした形で残す」ことができます。この方法のメリットは、デザインの融通がきくこと、そして、自分でつくるということで、より心のこもった作品になるということです。デメリットとしては、やはりハンドメイド感が残ることですね。つくるのは自分になりますので、技術的な部分はどうしてもないですね。そしてプロに教えてもらいながらなので、費用もお手軽ではありません。そのため、「どうしても自分でつくりたい！」という方でしたらこの方法がおすすめです。

3つ目は、もちろん「プロに押し花アート額にしてもらう」方法です。

プロにお任せすることのメリットは、花束を贈ったら待つだけで良いその手軽さ、そして、感動するほどのクオリティです。大切なお花を残すなら、その価値に見合った素敵なモノにしたいと思いますよね。ぶる一むでは、「残す」ではなく「ずっと咲き続ける」という形にこだわっています。そのため、ぶる一むでは商品を「フォーエバーフラワー」と呼んでいます。花束に息づく大切な想いに、いつも、いつまでも触れていられるように、花束に新しい命を吹き込み、あなたの人生に永遠に咲き続ける花束をお届けしたいと考えています。そのため、10年後も 30年後も 50年後も 100年後も素敵なインテリアとして愛される押し花アート額であるように、27年間クオリティにこだわり続けてきました。そのため、お客様からたくさんのお喜びの声をいただいています。なので、「本当に素敵に残したい」なら絶対にプロにお願いすることをおすすめいたします。

✎

一生に一度の大切な思い出の瞬間を記憶した、美しいバラの花束。

その花束を大切な思い出を記憶だけで残すより鮮明な形として残すことで、目にする度に幸せな気持ちに包まれることでしょ。ぜひ、「ずっとそばに飾りたくなる」そんな形で残して、後悔のないようにしてくださいね。

✎

最後までお読みいただき、ありがとうございました。

ぶる一むでは、素敵なオーダーメイド商品はもちろん、自分で残すレッスンも開催しておりますので、お力になれることがあればご相談ください！

お待ちしております！

✎

✎



タイトル: 押し花のアートを学んで仕事にした方法

皆さん、こんにちは！今日は、私が押し花のアートを学んだ後に、そのスキルを仕事にした方法についてお話ししたいと思います。

。

私は数年前、押し花のアートを学ぶために専門の押し花スクールに通いました。生花を押し花にし、それを美しい作品に仕上げる技術を学ぶことができました。当初はただ趣味として楽しんでいたのですが、徐々に自分の作品に自信を持ち、仕事にすることを考えるようになりました。

。

2. そんな時は●●しましょう ⇒問題解決アドバイス

さらに、押し花のアートのワークショップや講座を開催する機会も得ることができました。自分の技術を他の人々に教えることで、自分自身もさらに成長することができました。また、同じ趣味や興味を持つ人々との交流も楽しめました。

。

3. そうすると□□になることができます ⇒結果の説明

そして、地元の花屋やギャラリーとのコラボレーションも実現しました。自分の作品を展示・販売してもらうことで、より多くの人々に知ってもらえる機会が広がりました。また、花屋やギャラリーとの提携により、新たな顧客層にアプローチすることも可能になりました。

。

4. それは■●だからです ⇒理由の説明

押し花のアートを学んだ後には、自分のスキルを活かして仕事にする様々な方法があります。自分の作品を発信し、販売することで、多くの人々に自分のアートを届けることができます。また、ワークショップや展示会などの機会を活用することで、他の人々との交流や新たなチャンスを得ることができます。

。

5. でも××すると◆◆になってしまいます ⇒禁止事項の説明

私が学んだ押し花スクールは非常に難易度の高い技術を採用していて、押し花の作品はたくさん見てきましたが、自分で言うのもなんですが、クオリティがかなり高いです。

。

6. A社は●●をして□□になることができました ⇒事例

それにより作品の雰囲気がお花好きな方だけでなくインテリア、額装、アートの世界だけでなく多くの方に興味を持っていただけるようなものを生み出せるようになったのではないかと考えています。

。

7. ○○なときは●●しましょう。□□になることができますよ。 ⇒1.2.3を再度書く

。

私はなりたい自分になりました。

。

。

。

。

。

。

。

。



押し花をアートにする仕事に就いて 子育てママ～現在へ

仕事が好き・私が好き

ふとした瞬間に「これで毎日良いのか。」「こんな自分で良いのか。」「この生活をずっと続けるの。」と頭によぎる時ありますよね。

私は結婚し二人目の子供を出産、子供が2歳を過ぎたころに起こりました。

お兄ちゃんは小学生になる。下の子も夜しっかり寝てくれるようになり、少し自分のことを考える余裕ができたのかな。

少しでも「毎日に変化をつけたい」「もっと子供が大きくなったら私は何をしているの。」「

そんなことが時々頭に浮かんで、日々は過ぎていく。

子供が大きくなる前にできることはないかしら。

そんなある日、求人雑誌に「在宅で押し花ブーケを作れます」の文字を発見。

「何々、これは何なの。」会社を少し調べたら、結婚式で使ったブーケを押し花にして額に仕立てるお仕事でした。

とても丁寧に作られていて、お花が好き、アートも好きな私にはキラキラ見えました。

そしてさらにお客様に喜ばせることができる仕事だったのです。

いつもなら迷いや心配が行動を止めてしまうけれど、まずは聞いてみようと思面接を受けることになりました。

そんな時に、押し花をアートにすることのできるお教室【プロ義成講座】を開講していることを知ったのです。

私は「こんな素敵な商品作れるの」「続けられるの」「本当にお仕事になるの」と疑心暗鬼。でも「やる」と決めました。

決断した私偉い！ 今言えます。

お教室に通うには家族の協力もありました。

私の想いを家族も察知してくれたのかな。小さな子供たちも。

そして押し花をアートにするお教室で集中し夢中になりました。

子供は男の子ですけど、押し花でアートを作っている私が上達していることに

気づいてくれました。

そして20年近く商品を作り、講師として、会社の一員として今に至るのです。

今、自分が頑張ってきたことを誇りに思えます。自分が「前より好き。」

たくさんのお客さんについては第2巻・3巻でまたお知らせしますね。

自分が「前より好き」というのは、私が頑張れたこと、お客様に素敵な商品を届けられていること、私のように押し花をアートにする仕事に就きたい人を講師としてサポートできているから。

5.でも××すると◆◆になってしまいます ⇒禁止事項の説明

雑誌に「在宅で押し花ブーケを作れます」の文字を発見した時に行動していなかったら

今の私はいなかったかな。

押し花をアートにすることのできるお教室【プロ義成講座】と出会えてよかったと思います。

「これで毎日良いのか。」「こんな自分で良いのか。」「この生活をずっと続けるの。」と頭によぎる時があったなら、いつもより強い自分になって行動してみたらと思います。

それが押し花をアートにすることのできるお教室【プロ義成講座】なら更に嬉しいし、皆さんにお会い出来たらもっと嬉しい。

押し花アート！“押し花エディブルフラワー”で作る砂糖漬け簡単レシピ！

- お客様をお呼びするとき、何か気の利いたことができないかな。
ありきたりのレシピではつまらないな、そう思うことはありませんか？

⇒シチュエーションの設定

- そんな時は【食べられる花】押し花エディブルフラワーで砂糖漬けを作りましょう！
生花のエディブルフラワーだと、複雑な形状のため少し難しいのですが、
押し花の状態だと単純になるので、初心者でも上手に仕上げるができるのでおすすめです！

⇒問題解決アドバイス

- そうするとワンランクアップ！簡単におしゃれなおうちカフェができます！
ヴィクトリア時代のお茶会やディナーパーティーでは、砂糖漬けにされた果物やお花のエディブルフラワーが決まりごとのようにテーブルに置かれていて
ちょっとしたおやつ感覚でキャンディーの代わりになったり、ケーキなどのスイーツの付け合わせとしてサーブされ、彩をそえていました。

⇒結果の説明

- そのエディブルフラワーの中でも、押し花に施されたエディブルフラワーがおすすめ！
白く光る砂糖粒で覆われると、その魅力はさらに増し磨きがかかるのです。
また生花の状態のエディブルフラワーよりも、押し花に施されたエディブルフラワーの方が沈むことなく水面に浮くので使いやすく、また長期保存できることも利点です。

⇒理由の説明

- ただ買ってきたお菓子や、お料理をお出しするだけだと毎回ありになってしまいますが

⇒禁止事項の説明

エディブルフラワーを砂糖でコーティングするだけで

雪のような小さな宝石に生まれ変わります。

エディブルフラワーの押し花としてよく知らせているのは、パンジー（ビオラ）、ナデシコ、コーンフラワー、アリッサム、ネモフィラ、マリーゴールドなどで

子供たちのパーティーや、結婚式、お茶会などのテーブルにきらりと輝きを添えてくれます。

《パンジー（ビオラ）の花びらの砂糖漬け》

- ・押し花のエディブルフラワー、パンジー（ビオラ）・・・10枚
- ・卵の卵白・・・適量
- ・粉砂糖・・・適量

★ポイント

※必ずエディブルフラワーを使用すること。ご自身で栽培されたお花などは使わないでください。

※こまめに手を洗うこと。指に卵白が付いた状態だとときわにに作れないで2～3個作ったら手を洗うことを心掛けるとうまく作れます。

- 卵白をボウルに入れ、フォークが泡立て器を使って、ふわふわになるまで泡立てます。
- 泡は固くなりすぎないように気を付けます。
- ワックスペーパーを敷いて花びらを並べ、小さめの筆を使い花びらの両面に卵白を塗ります。
- ボウルに粉砂糖を入れ、卵白付きの花びらにスプーンを使って砂糖をまぶします。
- 余分な砂糖を落とし、ワックスペーパーに置き乾燥させれば完成です。

卵白の泡が消え始めたら、もう一度泡立ててから塗りましょう。

できるだけ湿気のない場所しっかり乾燥させ、完成したら涼しく乾燥した場所で保管します。

簡単でおしゃれ！ワンランクアップのアイテムとして是非作ってみてくださいね。

↓

【[食べられる押し花素材](#)】エディブルフラワーは[こちら](#)



押し花アート教室で「新たな自分」に出会う

子育てがそろそろ終わりそうなあなた

振り返って改めて考えると、必死に過ごした数年間でしたよね。

自分の時間はもちろん、神経、努力、全てをささげてきましたよね！

自分よりも大切にしておいしい存在なのだから、それも充実した日々だったことは間違いなし幸せな数年間だったけど、これからは少しだけ自分のこと考えてみませんか？

忘れかけていた自分の時間...

どう過ごしましょう？

自分の時間が持てるようになったら、あれもしたい、これもしたい！きっといろいろな思いが通ってきますよね。そんな時 押し花アートに触れてみるのはいかがでしょう。

「新たな自分発見」できるかも。

押し花アートとは、自然の一片を大切にしながら、時を超えてその美しさを留めておく

魔法のようなプロセスから得られるものです。わたしたちの何気ない日常に押し花が放つ自然の色味が、感動を与えてくれます。日々の生活に押し花でデザインされたアートを取り入れることで、ふとした瞬間に自然のうつくしさを感ずることができ忙しさの中でも安らぎを手に入れます。偶然に出会ったお花とのストーリーは千差万別、人それぞれ異なりますが幸せの永久保存を押し花アートで叶えることもできるのです。

同時に、一枚の押し花アートが見る人の心に静けさと癒しをもたらしてもくれます。自然の命を得たものがなせる業ともいうべきものでしょう。ご自身でつくるご自宅のインテリアも季節に合わせお取替えができ丁寧な暮らしを実現できます。

また、押し花アートは無限のクリエイティブな可能性を秘めています。一つの趣味の枠を超え、あなた独自の感性つまりアイデンティティーを見つけ出すことができます。あなたでなければ生み出せないあなたそのものを押し花アートの上に表現できるのです。それが押し花の最大の魅力と言ってもいいでしょう。

押し花アートって自由な発想でデザインできるとはいえ、やはりそのやり方の基礎はきちんと学んでこそ思い通りのアートに仕立てられるというもの。何事も基礎が大事です。ぶるーむの押し花アート講座は、初心者から経験者まで誰もが楽しみながら学べ、確実に技術を身に付けられるカリキュラムとなっています。基本的な押し花の作り方からスタートし

終了するころには2つと無いオリジナル作品が作れるようになります。

ブライダルブーケを押し花額に仕立て続け、27年間で20万個の押し花額を全国の皆様にお届けしてきた実績を持つぶるーむがその技術を惜しみなくお伝えするコースが出来上がりました。7か月で押し花デザイナーとしてプロデビューができます。

押し花の仕事のお勧めは自分のペースでかかわることができるという点にもあります。家庭と両立でき、自分ならではの仕事を持つことが夢ではないのです。

押し花に関心を寄せる人々に、教えることも可能です。好きなことが同じ仲間の輪が広がって、お互い情報交換をしながらその輪を大きく育てていくことも出来そうです。身に着けた技術はあなたのものとなり、助けてくれることもあるかもしれません。生涯現役で社会とつながり、人と出会えるチャンスをくれるものと思います。

気が付けば、今年も4月。1年の1/4が終わってしまいました。時は待ったなしに過ぎさっていきます。寒い、温かい、桜咲いたと言っていたらあっという間に3月が終わりました。時間が待ってくれるということは期待できないですよ。あの時思い切ってやっていたらよかったのに...となるかもしれない。

待っていた自分だけに時間で好きなことを学び、自分の感性を生かせる押し花アートのデザインを通して人とつながり、拡がっていける。喜びにあふれた未来へ行きましょう！

スタートするには絶好の春が来ました。

- ・動画もまったく同じ要領で作成しましょう

- ・自社のYouTubeチャンネルをつくり、
作成した動画をアップする。

※YouTubeチャンネルの作り方は <https://bit.ly/32zybq5>

- ・自前オンライン展示会サイトから、その動画へリンクできるようにする

記事や動画は全員でローテーションで作成する

- ・あらかじめ年間スケジュールを決めて、
2週間に一回、記事や動画は全員でローテーションで作成する
- ・年間約20回。もし5人でローテーションするなら、年間4回。

	掲載日		担当	記事 or 動画	検索 キーワード1	検索 キーワード2	検索 キーワード3	タイトル	1か月後の ページビュー
	月	日							
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									
11									
12									
13									
14									
15									
16									
17									
18									
19									
20									

ブログ記事のページビューを確認するための
Googleアナリティクスの設定方法は、こちら

<https://www.xserver.ne.jp/blog/google-analytics-setting/>

を参考にしてください。

このシートは、こちら <https://tenjikaieigyo.com/shift> からダウンロードできます

オンライン展示会営業[®]研修

リスト獲得を加速させるお役立ち資料



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）



お役立ち資料の例

ブースキャッチコピーづくりノウハウ

鉄則2: 具体性

来場者は具体的であればあるほどブースに足を止めます。
では、どうすれば具体的になるのでしょうか？
それは、**ブースキャッチコピーの中に数字を入れること**です。

右の図をご覧ください。

A

経費を大幅に削減することができます

B

2年で経費を35%削減することができました

あなたは、AとB、どちらの方に引き付けられましたか？Bですよね。
ブースキャッチコピーに数字を入れるだけで、訴求力が格段に高まるのです。
キャッチコピーに数字を組み込めないか？と考えてみましょう。

「そうは言うけれど、どんな風に数字を組み込んだらいいかわからない」
あなたは、そんな風に思ったかもしれません。でも、安心してください。
次の3つの切り口で考えてみてください。あなたもキャッチコピーに数字を組み込むことができるはずです。

一つ目の切り口は、量です。たとえば、「リピート率〇%」とか、「〇件の実績」のように量を切り口に数字を組み込めないかを考えてみましょう。

二つ目の切り口は、時間です。「たった〇日で成果が出る」や「〇年の歴史」のように時間を表現する数字を考えてみましょう。

一つ目、二つ目の方法で数字を組み込むことがむずかしいと感じた方も安心してください。3つ目の切り口は、説明です。「〇つのポイント」などと表現すれば、必ずブースキャッチコピーに数字を組み込むことができるはずです。

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

こちら

<https://tenjikaieigyo.com/ccdl/>

からダウンロードして
イメージをつかんでください。

門外不出のマル秘ノウハウ
ブースキャッチコピー実例集



門外不出のマル秘ノウハウ ブースキャッチコピー 実例集

19ページ



なぜお役立ち資料が必要なのか？

オンライン展示会サイト

見込み客の
悩み解決に
役立つ
ブログ記事や
動画

見込み客

役に立つ情報だなあ。
ありがたいなあ。

×

ない場合

そのまま離脱。
せっかくアクセスが
あったのに、こちらから
追客するすべがない。

お役立ち資料
ダウンロード

○

ある場合

ん？さらに役に立ちそうな資料があるぞ。
ダウンロードにはメールアドレスが必要なのか。
欲しいからメールアドレスを登録しよう

メールアドレスを獲得できる
のでいつでも追客できる

お役立ち資料の活用イメージ

話を戻します。
具体的な言葉を、動画のように、
ブース前でバーチャル接客員に繰り返ししゃべらせるというのも、
とてもよい方法です。



生身の人間に呼びかけられると気恥ずかしくてスルーしてしまう人も、
バーチャル接客員から声をかけられたら反応しやすい面があります。

特に、生身の人間は大声を出しにくいコロナ下では、
バーチャル接客員はブース集客の切り札になるかもしれません。

まとめ

展示会ではとにかく伝わらなければ意味がないということを肝に銘じて、

- 展示する製品や技術を取り込むこと
- 言葉できちんと伝えること

に取り組んでほしいと思います。

あなたの会社が、コロナに負けず、力強く業績を向上していけることを
心から応援しています！

ブログ
だれでも閲覧できる

お役立ち資料の案内

リアル展示会やオンライン展示会で成果を出すための「お役立ち資料」は
以下からダウンロードできます。

無料「お役立ち資料」のダウンロードはこちらをクリック



門外不出のマル秘ノウハウ！ブースキャッチコピー実例集ダウンロード登録フォーム

※は必須項目です

① メールアドレス※

② メールアドレス（確認）※

③ お名前（姓名）※
姓と名はスペースで区切ってください

④ 御社名※

☒ 登録
☐ 解除

登録した人だけがダウンロードできる

お役立ち資料をつくる

・見込み客の悩み解決に役立つ内容にする

※出来合いのカatalogやパンフレットでは逆効果
絶対に売り込みにならないように注意

◆お役立ち資料の種類

- ・見込み客の悩み解決に役立つノウハウ小冊子
(人気のブログ記事を小冊子化してもOK)
- ・自社商材の活用事例小冊子
- ・お客様の声小冊子
- ・(売りたい商品分野)の選び方小冊子

※小冊子や事例集は、ホワイトペーパー、eBOOKと言われることもあります。

- ・見込み客の問題点の特定に役立つチェックリスト など

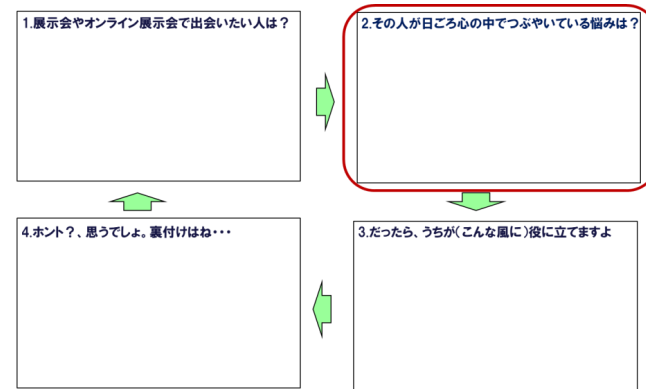
◆タイトルには、キャッチコピー3原則を盛り込む

キャッチコピーでインパクトを出す3原則

- ・メリット提示
- ・具体性
- ・TO ME メッセージ

◆最終ページで、必ず、特典企画やオンラインセミナーへの参加を行動要請する

◆ページ数は、4～25ページにする



お役立ち資料の骨子(例)

課題:お役立ち資料をつくってみましょう。

(売りたい商品分野)の選び方小冊子

失敗しない〇〇の選び方__つのポイント

- ・表紙
- ・P1 〇〇とは？
- ・P2 〇〇選びに不安はありませんか？
- ・P3 〇〇選びに失敗するとどうなるの？
- ・P4 〇〇を選ぶ時のポイント1
- ・P5 〇〇を選ぶ時のポイント2
- ・P6 〇〇を選ぶ時のポイント3
- ・P7 〇〇を正しく選んだらこうなる！
- ・P8 会社概要
- ・P9 行動要請
- ・裏表紙

(売りたい商品分野)の使い方小冊子

成果を最大化する〇〇の使い方__つの鉄則

- ・表紙
- ・P1 〇〇とは？
- ・P2 〇〇の使い方不安はありませんか？
- ・P3 〇〇の使い方失敗するとどうなるの？
- ・P4 〇〇を使う時の鉄則1
- ・P5 〇〇を使う時の鉄則2
- ・P6 〇〇を使う時の鉄則3
- ・P7 〇〇を正しく使ったらこうなる！
- ・P8 会社概要
- ・P9 行動要請
- ・裏表紙

- ・親しい友人や家族が選ぼうとしている時に、アドバイスをしてあげる、という気持ちでつくる
- ・絶対に売り込みにならないように注意！

個人事業主さんのリアルな働き方やエピソードをまとめた冊子を制作中です。

オンライン展示会営業[®]研修

1分自己紹介動画の撮影



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）



1分自己紹介動画を撮影する

1分自己紹介動画を撮影し、会社のYouTubeチャンネルにアップする。

- ・1分自己紹介の例は、<https://tenjikaieigyo.com/1minutes/>
（例にはBGMが入っていますが、なくてもかまいません。）**

1分自己紹介動画を撮影する

- ・パワーポイントのスライドに自分が入った動画を撮る方法は、
こちら https://youtu.be/yqaa_ty4qXo
をご覧ください。
- ・背景に使用しているパワーポイントは
こちら <https://tenjikaieigyo.com/1minutesppt>
からダウンロードして編集加工してください。
編集する際の画像は、著作権フリーのものをご活用ください。
著作権フリーの画像はこちら <https://o-dan.net/ja/>
がお奨めです。
- ・全世界に公開されるのに抵抗感がある方は、
限定公開にさせていただいても構いません。



- ☒ 保存または公開
- ☐ 非公開
- ☒ 限定公開
- ☐ 公開
- ☐ インスタントプレミア公開として設定する ?

オンライン展示会営業®研修

志プレゼン動画をつくってみる



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）



志プレゼン動画の例



例 : <https://youtu.be/zY0PeD8bz7c>



- ・リアル展示会のブースで流す
- ・オンライン展示会サイトやホームページに埋め込む
- ・オンラインセミナーで流す

・対比の法則を使う

今まで VS これから

・音楽を効果的に使う

志プレゼン パワーポイント叩き台を、

<https://tenjikaieigyo.com/kokorozashivisionp>

からダウンロードし、自社用のものに

書き換えてください。

パワーポイントに埋め込んでいる曲には著作権があります。

購入せずに利用すると違法となり罰せられますので、

**<https://www.nash.jp/fum/search/detail/NSK-V706-15>
から必ずご購入下さい。(3,300円(税別)です)**

♪ I believe

展示会営業[®] =
イベントを活用した
知的でエンターテイメントな営業

愛とエンターテイメント (喜び) に満ちた
営業活動を私たちの世界で!



◆写真

・オーダン

<https://o-dan.net/ja/>

・写真AC

<https://www.photo-ac.com/>

◆イラスト

・イラストAC

<https://www.ac-illust.com/>

シナリオの例とタイミングの目安

同じくらいの文字数にすると音楽に合わせやすいです

- 0:05 愛と喜びに満ちた営業活動をドンドンこの世界に広めていきたいとぼくは本気で思っています。
- 0:16 そういうイベントと活用した知的でエンタテインメントな営業のことをぼくは、展示会営業と名付けています。
- 0:30 今までの営業は、堅い、真面目。
- 0:37 展示会営業®は、楽しい。喜怒哀楽豊かな人気者になっていきます。
- 0:43 今までの営業は、「仕事でやらないといけない」から売りに行く。
- 0:51 展示会営業®は、「知ってほしい！」からストーリーにして伝える。
- 0:58 今までの営業は、お客さんと対立する。
- 1:04 展示会営業®は、お客さんと共通の目標像を目指す同志になる。
- 1:12 今までの営業は、左脳を重視する。
- 1:18 展示会営業®は、右脳と左脳が融合している。
- 1:28 今までの営業は、「売れるまで帰ってくるな！」と叱る。
- 1:32 展示会営業®は、「お客さんにも都合があるよね。タイミングはコントロールできないから、強引に売り込むよりも、役に立つ情報提供をしてよい関係になろう。どういう情報がお客さんのお役に立てるかな？」と問いかける。
- 1:41 今までの営業は、営業マニュアルを暗記する。
- 1:47 展示会営業®は、ゲーム感覚で楽しみながら動く。だから自然にレベルアップしていく。

- 1:56 今までの営業は、自分の成績のためだけに歯を食いしばって働く。
- 2:04 展示会営業®は、自社も顧客も、そして社会もハッピーになるために働く。
- 2:10 今までの営業は、お客さんの機嫌を損ねないことが最優先。
- 2:16 展示会営業®は、教える人になる。お客さんをもっと喜ばせるために、プロとしてお客さんの考えを超えていく。
- 2:26 今までの営業は、与えられたものを売る。
- 2:30 展示会営業®では、営業職ひとりひとりが、商品づくりに関与する。お客さんの声を吸い上げて、磨き上げた商品を、自分の家族や友達に奨めるように「これいいよ」と教えてあげる。
- 2:38 今までの営業は、とにかく頑張る。努力が大事。
- 2:43 展示会営業®は、努力とやり方の掛け算。
- 2:51 今までの営業は、お客さんは神様。
- 2:57 展示会営業®は、「お客さんだって生身の人間なんだ。だから悩みも間違いもある。そんな愛すべきお客さんとともに、明るい未来を目指す同志になろう。自社とお客さんは対等。見下す関係でなく、お互いが尊重し合える関係なんだ。」と考える。
- 3:13 展示会は、中小企業が、自社の想いや志を世の中に高らかに宣言するために最適な場です。
- 3:20 展示会営業®で、愛と喜びに満ちた社会へ

パワーポイントに自分が入った動画の作り方

この動画をご覧ください。



パワポに自分が入った動画の撮り方_OBSやZOOMを活用
_オンライン展示会のリモート商談に最適

展示会営業ちゃんねる_清永健一公式・チャンネル登録者数 subscribers

377 回視聴・5 日前・97%

OBSやZOOMを活用して、パワポに自分が入った動画をサクっと作りましょう。コロナ禍以降、増えているオンライン商談には限界もあります ...



https://youtu.be/yqaa_ty4qXo

ぶる一むに合う形にしたいという意見になりましたので、こちらを参考にしますが少し違う形で現在企画中になります。←

オンライン展示会営業[®]研修

目標設定



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）



• 新規インスタッフフォロー	<u>250件</u> ←	
• 押し花デザインセミナー集客	<u>5件</u> ←	50件
• セミナー後の個別相談	<u>2件</u> ←	25件
• 受注	<u>2件</u> ←	8件

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！



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!?

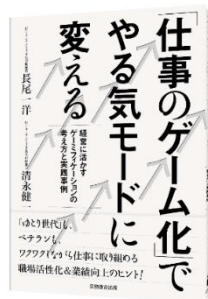
展示会のプロが発見！ 儲かっている会社は 1年に「1回」 しか営業しない！

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

〒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/

