

# 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

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！



3秒  
顧客を  
つかむ！  
即3300%の  
展示会営業®



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  
営業術



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！

本当に効果ができる  
営業術を公開！  
1195社の中小企業  
から生まれた究極の手法！

テレビ・雑誌出演！  
いま話題の著者！



# はじめに

こんにちは！展示会営業®コンサルタントの清永健一です。  
この小冊子をダウンロードしていただき、ありがとうございます。

展示会で成果を上げるためには、  
まず、来場者の足を止めることが重要です。  
そのために、もっとも重要なのが、実は、ブースキャッチコピーです。

ブースキャッチコピーとは、右の図の白抜きの文字の部分です。

見逃されがちですが、このブースキャッチコピーが  
しっかり来場者に刺さるかどうかによって、  
展示会での成果は、3～5倍も変わってきます。

この小冊子では、効果的なブースコピーの作り方だけでなく、  
その実例もご紹介していきます。



# 鉄則1：メリット提示

---

来場者は、

**「自社や自分にメリットがある」**

と思うから、そのブースに興味を持ちます。

ですから、どんなメリットを与える商材を展示しているブースなのかを  
わかりやすく伝えましょう。

ここで重要なのは、

**商品のスペックや実績ではなく、来場者に提供できるメリットを提示する**

ということです。

メリットとは、言い換えると

**「来場者のどんな悩みを解決するのか？」**

です。考えてみてください。

## 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。

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。  
**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が、**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よ。

**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よ。

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

## 鉄則3: TO MEメッセージ

TO MEメッセージとは、

来場者に

「あっ！このブースは自分のためのブースだ」

と感じさせることです。

そのためには、『このブースは、誰の役に立つブースなのか？』をブースキャッチコピーの中に含めてしまいましょう。

ただし、注意点があります。というのは、来場者は、

「自分にピッタリのブースだ！」

「まさに自分のためのブースだ！」

と感じるからこそ立ち止まってくれるのです。

ですから、あまり広すぎるターゲット設定をしないようにしてくださいね。

たとえば「中小企業の社長 必見！」という書き方だとどうでしょうか？

形式上は、TO ME メッセージ になっています。

しかし、中小企業の社長さんって、世の中に何人いるのでしょうか？

個人事業主の方を合わせると、400万人以上いますね。ちょっと多すぎます。

これでは、「まさに、自分にピッタリだ」とは思ってもらいにくいはずです。

もうすこし絞りの効いたTO MEメッセージを考えてみましょう。

# 刺さるブースキャッチコピーの実例一覧

- ◆**第三者災害をゼロにしたい発注者、施工者必見！**  
橋梁補修工事なのに橋桁にアンカーまだ打ってるの？(工事足場リース)
- ◆**生産性UPのネタお探しの方**  
3Dで生産性を劇的改善する3つの見える化(3DCAD周辺ソフト製造販売)
- ◆**月商100万円から年商1億へ！**  
サロン経営成功の鍵は「全身美白」にあり！(化粧品製造販売)
- ◆**介護施設・病院関係者へ**  
ノロ・インフルの院内感染を阻止！(清掃業)
- ◆**損してます！英語授業のある経営者、教材責任者**  
退会者激減&残業ゼロを約束するアプリ、まだ知らないの？(英文法アプリ開発販売)
- ◆**人材確保に悩むスーパーの責任者様 労災ゼロ！女性・高齢者でも楽々！**  
バックヤードを診てもらいたくなる(雑貨・家具製造販売)
- ◆**このままではジリ貧！クルマ販売業界の経営者必見！**  
わずか4件のカーラッピングで5000万円の売上(カーラッピング販売・施工)
- ◆**決め手がほしいメニュー開発者、バイヤー必見！**  
原価が下がり味が決まる！ごま活用3つの裏技(ごま製造販売)

第三者災害をゼロにしたい発注者、施工者必見！  
 橋梁補修工事なのに橋桁にアンカーまだ打ってるの？(工事足場リース)



**業界初 PC桁補修工事で活躍中!!**  
**無アンカー方式PC桁用吊り足場支持金具**  
 無アンカー方式PC桁用吊り足場支持金具

- 1 PC桁材に組み込むだけで設置!!
- 2 既設のPCコンクリート桁材を傷めない!!
- 3 即断なアンカー工事から解放される!!
- 4 鉄筋検査等のわずらわしい作業から解放される!!

規格品	1500mm幅用	1800mm幅用
吊り高	300mm - 600mm	300mm - 600mm
吊り高さ調整	可能	可能
重量	20.0kg	28.0kg
吊り力	1.000kg	1.000kg

© 日建リース工業株式会社

# 生産性UPのネタお探しの方 3Dで生産性を劇的改善する3つの見える化!



月商100万円から年商1億へ！  
サロン経営成功の鍵は「全身美白」にあり！（化粧品製造販売）



# ブースキャッチコピー 実例

## 介護施設・病院関係者へ ノロ・インフルの院内感染を阻止！（清掃業）



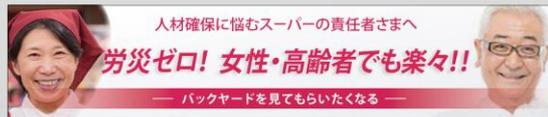
# 損してます！英語授業のある経営者、教材責任者 退会者激減&残業ゼロを約束するアプリ、まだ知らないの？(英文法アプリ開発販売)

損してます！  
英語授業のある経営者、教材責任者！  
退会者激減&残業ゼロを  
約束するアプリ、まだ知らないの？

LACOMS 英語専門  
LACOMS Basic Grammar  
COM 単  
www.lacoms.com  
LACOMS Basic Grammar  
LACOMS 英語専門  
LACOMS 英語専門



人材確保に悩むスーパーの責任者様 労災ゼロ！女性・高齢者でも楽々！  
バックヤードを診てもらいたくなる（雑貨・家具製造販売）



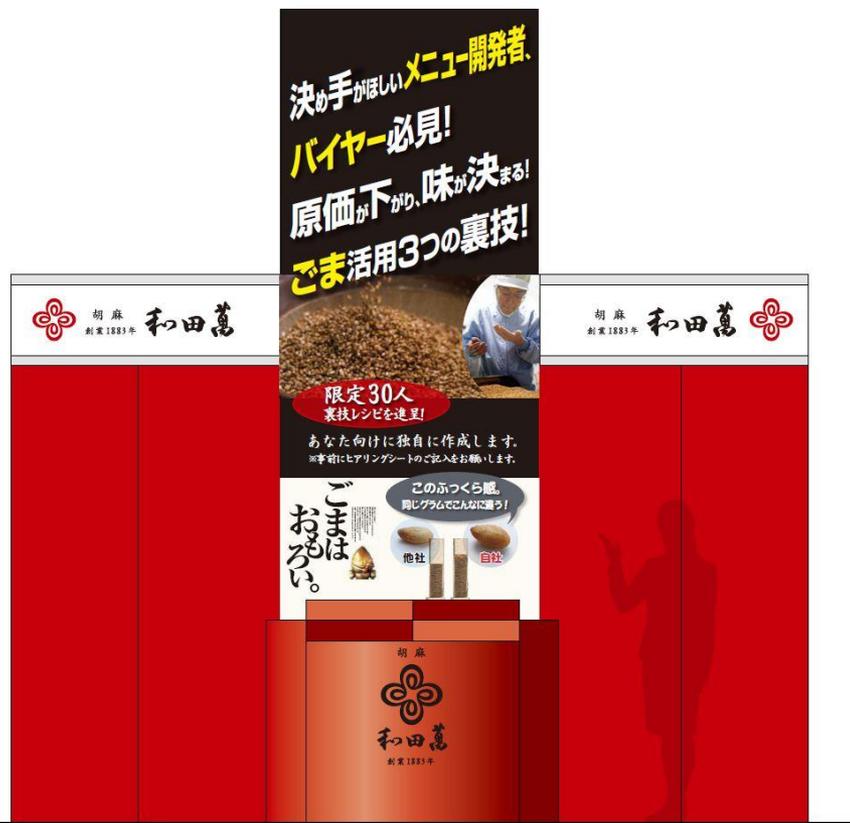
## ブースキャッチコピー 実例

このままではジリ貧！クルマ販売業界の経営者必見！

わずか4件のカーラッピングで5000万円の売上(カーラッピング販売・施工)



決め手がほしいメニュー開発者、バイヤー必見！  
原価が下がり味が決まる！ごま活用3つの裏技(ごま製造販売)



# 展示会やオンライン展示会で成果を出すためには・・・

成果の出ている展示ブースをたくさん見ることが重要です。  
「展示会営業ちゃんねる」では、  
さまざまなノウハウを配信しています。  
見逃さないようにチャンネル登録をお願いします。

展示会営業ちゃんねる



YouTube JP

ログイン

- ホーム
- 急上昇
- 登録チャンネル
- ライブラリ
- 履歴

展示会営業ちゃんねる

チャンネル登録

動画の評価、コメント、チャンネル登録を行うにはログインが必要です。

展示会  
差別化せず**圧勝**

4:47

商材で差別化できなくても圧勝するコツ「住友商事マシ...

展示会で  
圧勝する  
**体験&特典**

4:23

展示会で圧勝する体験と特典「浜口ウレタン」【ロボテッ...

展示会  
**看板**  
こう作る

6:32

展示会ブース看板の必勝法！「(株) Fujitaka」【Care...

展示会  
**安く**  
成果出す

4:39

展示会で安く成果を出すコツ！【イーコマースフェア...

思い・志  
を伝える  
**プレゼン**

4:21

思いや志を伝えるプレゼン「インタメプレゼン」展示会営...

# 清永 健一(きよなが けんいち)プロフィール

展示会営業<sup>®</sup>コンサルタント。中小企業診断士。  
 (株)展示会営業マーケティング 代表取締役。奈良生まれ、東京在住。  
 神戸大学経営学部卒業後、メガバンク系コンサルティング会社など複数の企業で  
 手腕を発揮し、2015年に独立、株式会社展示会営業マーケティングを創業する。  
 展示会のプロフェッショナルとして、展示会主催者や出展企業などに  
 そのノウハウを伝えている。



著書の「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」  
 「3秒で顧客をつかむ！コスト効果3300%の展示会営業術」  
 「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」(ともにごま書房新社)、  
 はいずれもAmazon部門1位を獲得。展示会の専門家としてNHKラジオ総合第一に出演。  
 東京都中小企業振興公社、日本能率協会、愛知県、埼玉りそな銀行、各地の商工会議所など講演実績多数。

Amazon No.1 展示会営業術

飛び込みなしで「新別冊」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社の著書  
 9割の経営者が悩んでいる  
**費用対効果の33倍効果**  
 「出演者メディア」  
 一瞬に公開します。 全国読者の著者！

3秒で顧客をつかむ！  
 コスト効果**3300%**の  
**「展示会営業」術**！  
 「低コスト」で確実に売上がアップする経営者の戦略！  
 展示会営業コンサルタント 清永 健一

日本唯一の展示会営業コンサルタントの  
 身につけた「売上の営業術の知識とは？」  
 「営業術」の知識とは？  
 成功者のノウハウとは？  
 中小企業への売上サポート実績  
 1195社の著書  
 9割の経営者が悩んでいる  
 「出演者メディア」  
 一瞬に公開します。 全国読者の著者！

飛び込みなしで「新別冊」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

中小企業への売上サポート実績  
 1195社の著書  
 9割の経営者が悩んでいる  
 「出演者メディア」  
 一瞬に公開します。 全国読者の著者！

日本唯一の展示会営業<sup>®</sup>コンサルタントとしてテレビ出演。

講演、セミナー、研修実績多数。名刺交換では長蛇の列が。

活動が新聞、雑誌、WEBメディアに掲載される。

ラジオにレギュラー出演。

才能の正体  
 著者がテレビのビジネス書ランキング2位に。

展示会テーマの著書が全国の書店で大型展開

ランチェスター経営の竹田隆一氏と。

日建リース工業(株)社員の  
 朝山正壽氏と。

リッパークールトン元日本支社長の  
 黒野重氏と。

# おわりに

いかがでしたでしょうか？

展示会で成果を出すためには、ブースキャッチコピーはとても重要です。

この小冊子でお伝えした内容を活用し、  
 来場者に刺さるブースキャッチコピーをつくっていただきたいと思います。

なお、展示会やオンライン展示会で成果を出すための考え方やテクニックをお伝えする「**展示会営業<sup>®</sup>セミナー**」を毎月定期開催しております。  
 ZOOMでの開催ですので、全国どこからでも受講いただけます。  
 通常、参加料5,000円がかかりますが、この小冊子をダウンロードいただいた方は、  
 無料ご招待とさせていただきます。

こちらのURLやQRコードからぜひご参加ください。

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



※検索しても表示されない非公開の特別なURLです。

あなたの会社の成長発展を心から応援しております。

飛び込みなして **最新版**  
**「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」**  
**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**

本当に効果がでる  
 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の現場中!

- 出展コスト35%の売上増額(1ヶ月)
- 出展品を売法を3.7倍アップ(1ヶ月)
- 530社の通い全額を補助(コンサルタント)

ムダな広告、疲弊する営業は今すぐやめましょう!

テレビ・雑誌出演!  
 いま話題の著者!

仕事のゲーム化で  
 やる気モードに  
 変える

営業のゲーム化  
 長尾 一洋

**営業のゲーム化**  
 で業績を上げる  
 成果に直結する  
 ゲーム化の  
 実践ノウハウ

営業とは—  
 企業力を高め、  
 業績を向上させていく  
 社大なゲームだ!

# 展示会営業® マーケティング

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/>

**3秒**顧客を  
 つかむ!

コスト  
 効果 **3300%**の  
**「展示会営業」術!**

「低コスト」で確実に売上をアップする秘策の戦略!

日本唯一の「展示会営業」コンサルタントの  
 あつと書く 顧客と営業術の知識とは!?

「低コスト」で確実に売上をアップする秘策の戦略!

お金・ノウハウ  
 広げよう!