

報道関係各位

KIYOラーニング株式会社

## 企業向け社員教育クラウドサービス AirCourse

### Eラーニングで学ぶ「今日から使える展示会出展からの顧客獲得術」

#### 展示会で有効な理想顧客を獲得し、契約に結びつけるための方法

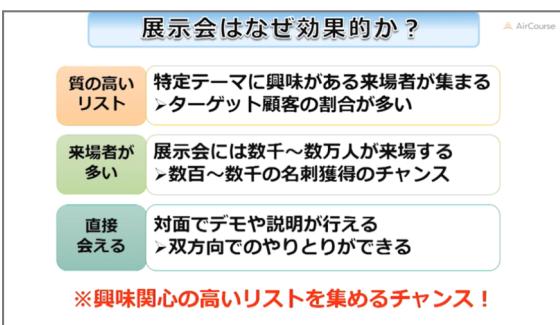
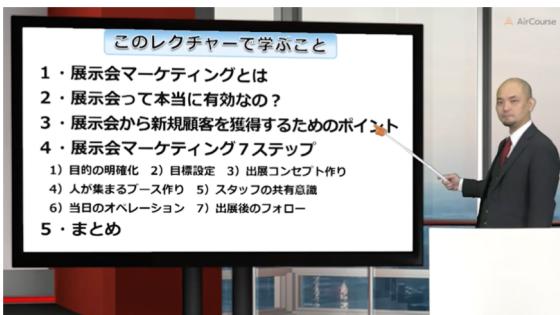
企業向け社員教育クラウドサービス「AirCourse」を提供するKIYOラーニング株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：綾部 貴淑）は、「今日から使える展示会出展からの顧客獲得術」を「AirCourse」に新設します。

本コースでは、展示会で有効な理想顧客を獲得するための、出展決定後の準備から、展示会当日の対応、また、契約に結びつけるための後日フォローまで、時系列で各ポイントをわかりやすく解説しています。



#### <特長>

- 展示会への出展が初めての企業でも、出展効果をもっと上げたい企業でも、活用できる内容です。
- 最終ゴールを明確にし、ゴールから逆算して設定する具体的な目標や、出展コンセプトの考え方方がわかります。
- 展示会来場者が、興味を持ち、立ち寄りやすい・入りやすいブース作りのポイントを紹介します。
- ブース来場者の興味を引き、次の行動へと繋げてもらうために、対応スタッフへの事前準備やブースでのオペレーションがわかります。
- 展示会で獲得した名刺から、契約に結びつけるための、展示会終了後の具体的なフォロー内容がわかります。
- 展示会出展チェックシートを使い、現況の把握、出展目的や目標を明確に出来ます。



KIYOラーニングの「AirCourse」(<https://aircourse.com/>)は、企業向け社員教育クラウドサービスです。研修・教育にニーズの高いコースを揃えた“標準コース”と、企業がオリジナルで作成した動画を簡単に社内共有できる“オリジナルコース”があります。導入コストを抑え、低予算で運用できるほか、スマートフォン・PC・タブレットなどマルチデバイスに対応しています。実施履歴や成績などを一元管理出来るため、受講対象者に確実に受講してもらい研修に最適です。

「今日から使える展示会出展からの顧客獲得術」は、“標準コース”に新たに加わります。“標準コース”が受け放題のコンテンツプラスは1ID 500円/月（年間払い）、600円/月（月払い）で、“オリジナルコース”も作成出来ます。