

商工会議所の使い方

その5

事業名 個別商談会

カテゴリー

ビジネスチャンス/経営相談・資金/検定・人材/会員サービス

参加費

有料(金額につきましては、各個別商談会のご案内を参照願います)

自社商品の販路拡大を図る絶好のチャンスです!

大手流通・小売・サービス業のバイヤーを招いて行う商談会です。
個別形式ですので、自社の自慢の商品をバイヤーに直接アピールできます。

個別商談会とは

当所では、会員ニーズの高い「販路拡大」にお応えするため、さまざまな事業を実施しております。

その中の一つ『個別商談会』は、本州大手の通販会社やインターネット販売会社、百貨店などの流通・小売・サービス業のバイヤーを札幌に直接招いて行う形式の商談会です。企業自らが関東や関西に出向く必要もなく、時間と費用を節約することができます。

商談会では、1社1社個別に商談を行いますので、商品の特長や、PRポイントをしっかりバイヤーに伝えることができます。また、バイヤーからの的確なアドバイスを聞くことができ、今後の商品開発に役立てることもできます。

今年度は、7月4～5日に開催したケンコーコム(株)との個別商談会を皮切りに、計10回程度の開催を予定しております。

伊藤忠食品(NET通販)との『個別商談会』

日 時:平成25年9月18日(水) 10:00～17:00

場 所:北海道経済センタービル(札幌市中央区北1条西2丁目)

バイヤー:小池 昌孝氏(伊藤忠食品株式会社 WEB営業本部 Eリテール推進室 課長補佐)

対 象:食品メーカー、卸売業者

商談品目:・食品限定 ・通販流通可能な商品であること
・加工食品全般 ・商品カテゴリ、温度帯問わず
・人気商品は「スイーツ」、「ブランド食材」、「メディアに掲載されたもの」

商談時間:1社20分

定 員:20社前後(申込多数の場合、日程追加の調整をいたします)

参 加 費:会員事業所 2,000円(税込)

非会員事業所 10,000円(税込)

※詳細・お申し込みは札幌商工会議所ホームページをご覧ください。

担当者からのおすすめポイント!

大きな可能性を秘めています!

ポイント①

商談時間は1社あたり20分あるので、ゆっくり商品の説明ができます!

ポイント②

商談相手は大手企業です! 昨年度は、ケンコーコム(株)、(株)千趣会、(株)高島屋、(株)京王百貨店、(株)ニッセンなどのバイヤーをお招きしました。

ポイント③

事前に商談希望商品をバイヤーに見ていただき、バイヤーの対象商品かどうかの確認を行いますので、商談のミスマッチが防げます!



担当者

会員組織部 会員推進課
主幹 大塚 利宏

こんな企業におすすめ!

- ▶ 大手流通・小売・サービス業との取引のきっかけを作りたい
- ▶ 商品を全国に広めたい

活用事例



札幌第一製菓株
営業部 浅尾 和規 さん

札幌市手稲区新発寒6条1丁目1番37号
<http://sa-dai1.jp>

バイヤーの生の声が聞けました!

弊社は、菓子製造業で、半生菓子のきなこねじりを製造販売しています。個別商談会の案内をいただいたときに、商談品目が当社商品に該当し、バイヤーがインターネット販売業者だったことから、インターネット販売ならではの情報を得られれば今後の営業に生かせるのではと思い、参加しました。

普段は、問屋との取引ばかりで、直接バイヤーの話を聞く機会はあまりありませんでしたが、個別商談会に参加することで大手バイヤーと会うことができ、バイヤーが何を考え、何を求めているかなどが分かり、大変良かったです。

また、こちらからの提案についても真摯に受け止めてくれ、取引するにはお互いどうすればいいのかなど、柔軟な対応をしていただき、商談しやすかったです。

たとえ商談がうまくいなくても、いろいろな情報を得ることができ、商品説明の悪さなどの反省点も見えてくると思います。その情報や反省点を、次の商談会に生かせることができるのではないのでしょうか。

バイヤーの生の声を聞けるいい機会ですので、一度参加されることをおすすめします!

お問い合わせ先

札幌商工会議所 会員組織部 会員推進課

TEL:011-231-1351