

## 商工会議所の使い方

その8

事業名 **我が社の商品売り込み市**

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

当所会員企業:2,000円/非会員企業:5,000円 (税込)

## 自社商品の販路拡大を応援します!

道内外の大手小売業や卸売業などのバイヤーを招いて行う商談会です。自社商品を複数のバイヤーに直接売り込むことができます。

## 我が社の商品売り込み市とは

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

その中の一つ「我が社の商品売り込み市」は、道内外の百貨店やスーパー、ホームセンターなどの大手小売業・卸売業などのバイヤーを札幌に招いて行う商談会です。

商談会では、バイヤー(買い手企業)がブースを構えて個別形式で商談を行いますので、商品の特徴や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、事前に商談スケジュールを作成しますので、効率よく商談を進めることができます。

## 開催概要

日時:平成26年1月21日(火) 13:00~17:30 (本州バイヤー限定)  
平成26年1月22日(水) 10:30~17:30 (道内バイヤー限定)

場所:北海道経済センタービル 8階(中央区北1条西2丁目)

募集対象:大手小売業・卸売業などへの販路開拓を希望する中小企業、卸売業、農林水産業、地域特産品関係団体など

商談品目:食品、日用雑貨など

バイヤー:1日目:本州バイヤー9社

(株)近鉄百貨店、(株)ダイエースペースクリエイト、  
(株)東急百貨店、(株)マツモトキヨシホールディングス ほか

2日目:道内バイヤー25社

イオン北海道(株)、生活協同組合コープさっぽろ、(株)ラルズ、  
(株)東急ハンズ、札幌プリンスホテル、(株)ジョイフルエーカー、  
(株)大丸松坂屋百貨店、(株)サッポロドラッグストア ほか

参加費:当所会員企業…2,000円(税込)

非会員企業…5,000円(税込)

申込期限:平成25年12月13日(金)

※詳細は、さっぽろ経済11月号同封チラシ、当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!

さまざまなバイヤーが参加します!

## ポイント①

バイヤーと商談することによって自社の商品の強み・弱みがわかります!

## ポイント②

商談時間は1回につき最大20分あるので、しっかり商品を売り込むことができます!

## ポイント③

事前に参加者・バイヤーに対し、商談の意思確認(マッチング)を行いますので、「飛び込み→空振り」の心配がなく、効率的な商談が期待できます!



担当者  
部会 産業部 産業3課  
木戸 徳秋

## こんな企業におすすめ!

- ▶大手小売業・卸売業との取引のきっかけを作りたい
- ▶販路拡大を考えている

## 活用事例

## 自社の商品を再認識できます!



株北海道バイオインダストリー  
常務取締役 村上 季隆 さん

札幌市豊平区平岸7条14丁目3-43  
<http://www.bio-do.co.jp>

弊社は、サプリメントなどの健康食品や健康食素材の研究開発を行っている北海道第1号の大学発バイオベンチャー企業です。最近では、食べることで健康の維持・増進ができる「コンディショニングフード」の開発に力を入れており、昨年新たにドレッシングを開発しました。今まで一般食品に近い形状の食品を扱ったことがなく販売先に苦慮していたところ、「我が社の商品売り込み市」の案内を頂き参加しました。

「我が社の商品売り込み市」では、事前に商談相手をマッチングしていただけるので、商談する相手が事前に分かり、相手先の最低限の情報を用意することができました。また、商談スケジュールも決まっていたことから非常に効率よく商談できました。

この商談会で、大手小売店と契約することができたほか、そのバイヤーから大手卸売業者を紹介していただくなど、商品の販路が増え、販売数を大幅にアップさせることができました。

普段接する機会の少ない道外バイヤーの声も効率よく聞けるので、自社の商品を再認識できる良い機会です。積極的に参加す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 部会・産業部 産業3課 TEL:011-231-1375