

戦略的 販路拡大セミナー

商品のブラッシュアップ、そして
商談会出展により新規開拓・販路拡大を

定員 40名

受講料
無料

優れた商品を持ち、全国に向けて市場開拓を目指す企業にとって、商談会は販路拡大を目指す絶好の機会です。しかしながら、PR方法や出展のノウハウが乏しく、販路拡大の機会を逃している企業も少なくありません。

本セミナーでは、自社製品・商品や技術の価値の再認識から始まり、現役バイヤーの求めるポイントや、効果的な営業手法等を一貫して学び商談会に参加するノウハウ等を習得し、自社商品に合ったカテゴリーのバイヤー向けに販路開拓、商材力アップ、販売・流通チャネルの選定、価格設定等、効果的な営業手法を学ぶ機会を提供します。

具体的な事例を交えた内容となっておりますので、多数ご出席くださいますよう、ご案内申し上げます。

内容1 伊達な商談会から学ぶ成功の秘訣



仙台商工会議所
販路回復・開拓支援事業
コーディネーター

遠藤 光好 氏

【プロフィール】

(株)亀井商店(現カメイ(株))で、福岡・横浜・大阪の各支店長を歴任後、2012年に退職し、2013年から宮城県商工会議所連合会主催の伊達な商談会でコーディネーターを務めている。

今回は、伊達な商談会の結果を踏まえ、バイヤーが求めているストーリー性のある商品づくりや、安心安全な商品の重要性について事例を紹介するほか、販路拡大に向け、国内の市場動向やニーズ、海外市場の現状について講演する。

内容2 食品加工業者のためのやさしい食品表示



国分グループ本社(株)
品質管理部

岡本 美穂 氏

【プロフィール】

300年余の老舗食品卸売業である国分グループ本社(株)に入社後、レトルト食品、菓子等さまざまな食品のMDを経て、2009年より現部署。自社オリジナル商品の表示点検や社内講習にあたりとともに、食品表示検定上級合格者による自主研究会の運営メンバーとして、業種業態を超えての知見を深め、食品表示について丁寧なわかりやすい講演会を実施している。

内容3 質疑応答・個別相談

日時

2019年7月25日(木)
13:30~16:30

会場

ホテルメトロポリタン秋田
3階 ジュエルA (秋田市中通7丁目2-1)

対象

商談会に出展を検討している事業者
もっと自社商品の魅力をPRしたい方や販路拡大
にお悩みの方、商談会でのPR方法や出展のノウ
ハウがわからない方など、是非ご参加ください。

「伊達な商談会」に出展される企業に対し、出展料
(3,000円)および交通費(上限20,000円、年度内3回
まで)を補助いたします。詳細につきましては裏面をご
覧いただくか、下記担当までお問合せください。

申込方法

下記申込書に必要事項をご記入のうえ、FAXまたは
郵送にて7/19(金)までお申込みください。
秋田商工会議所HPからも申込み可能です。

＜お問い合わせ・お申し込み先＞

秋田商工会議所 経営支援課

TEL 018(866)6677 FAX 018(862)2101

Eメール shien@akitacci.or.jp 【担当】工藤

戦略的販路拡大セミナー 受講申込書

1社より複数名のお申込みも可能です。記入欄が足りない場合はコピーしてお申込みください。

企業名			業 種		従業員数	
参加者名①			役 職			
参加者名②			役 職			
電 話		FAX		ご担当者		
住 所	〒 -					

【送付先】 秋田商工会議所 経営支援課 **FAX 018(862)2101**

ご記入いただいた情報は、商工会議所からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、研修参加状況の分析のために利用することがあります。

秋田商工会議所が実施する支援内容のご紹介

今年度、全国の商工会議所が主催・共催・後援で開催します商談会や展示会に出展される事業所様に
対して、参加費および交通費を一部補助いたします。

◆参加費補助 → 1商談3,000円(上限)

◆交通費補助 → 20,000円(上限)

※交通費支給回数は年度内1社あたり3回まで

◎商談会等終了後の精算払いとなります。

対象となる商談会として、「伊達な商談会」「買いまっせ！売れ
筋商品発掘市(大阪商工会議所主催)」・「ザ・商談！し・ご・と発掘
市(東京商工会議所他主催)」・「ビジネスマッチ東北」など。

他にも対象となる場合がございますので、商談会や展示会に出展される場合には、当所担当課(経営支
援課・TEL / 866-6677)に連絡のうえご確認ください。



伊達な商談会について

仙台商工会議所では、東北の商工会議所会員企業を対象に、事
前予約型個別商談会「伊達な商談会」を開催し、カテゴリーごと
のバイヤーと定期的な商談会を実施しています。

伊達な商談会は展示見本型商談会とは異なり、バイヤー企業とサプライヤー企業が一對一の商談を行
う逆見本市型商談会です。

百貨店・商社のバイヤー経験者であるコーディネーターが常駐し、商
品開発や商談の際のポイントなど、事業所の皆様のご相談に対応し
ています。

また、全国の様々なバイヤー企業との商談会を開催することで、企業
の販路回復・拡大に向けての課題を見出します。さらに、それらの課題
をコーディネーターのサポートにより一つ一つ解決していくことで、
商談成約率を高めていき、企業の販路回復・拡大を実現しております。

伊達な商談会に出展される場合には、

◆参加費 3,000円 → 全額3,000円補助

◆交通費 秋田ー仙台間の往復交通費を補助(20,000円上限、年度内3回まで)となります。

