

地域特産を生かした商品の開発・PR・販路開拓

— 効果を意識したきめこまやかな個社支援 —

事業内容

他事業もフル活用し準備から出店までトータル支援

地域資源を活用した商品の販路拡大を希望している3事業者(酒類製造業、食品加工販売業、装飾品製造販売業)を対象に、新たな需要の開拓のため、朝日新聞社主催「GOOD LIFE 2023(会期:9/1~3、於:東京ビッグサイト)」展示会への出展支援を企画した。

出展支援がより効果的に、事業者の売上増加・販路拡大に結びつくよう全国連別事業(事業環境変化対応型支援事業)を併用し、県連に配置している相談員(元百貨店バイヤー担当者)とともに展示会出展の準備から当日の設営・実施、後日のアフターフォローまでを一貫して支援対応した。

事業成果

売上・商談...その先の手ごたえ

3事業者で延べ売上実績779,380円、バイヤーアプローチ件数50件にのぼるなど、一定の事業成果を上げることができた。

金額やバイヤーとのアプローチ件数だけでなく、自社商品の首都圏でのバイヤーや消費者の貴重な評価を体感することができ、自社の商品・サービスの現時点での立ち位置や改良点などの「気づき」に繋がり今後の事業拡大に向けた意欲の向上に繋がるとともに、さらなる付加価値の付与など商品ブラッシュアップのきっかけとなった。



出展者説明会



PR動画撮影



展示会当日



- POINT**
- ① 出展者のPR動画やパンフレット作成では何度も現地を巡回し事業者とのヒアリング(対話)を重視。
 - ② 展示会の前に「展示会に向けた営業力アップ講座」を個別相談形式で実施。
 - ③ 展示会後はフォローアップ個別相談を開催。
→ 随所できめ細かい伴走支援を実施した



展示会に向けた営業力アップ講座