



令和6年度オンライン商談を活用した販路拡大事業 (参加事業者向け・説明会)

1

宇土市の旬を届ける実行協議会

アジェンダ（今日の予定）

- ①事業全体の説明
- ②スケジュール
- ③登録マニュアルについて
（日庄マーケティングさんより/別紙）
- ④勉強会の日程決め（7/30または7/31）
- ⑤質疑・応答

Q1：なぜオンラインでの商品紹介・商談会を行うのか？

A1：県外で実施される商談会に出店するよりインターネットで情報を発信する事で「費用」や「時間」を削減できます！

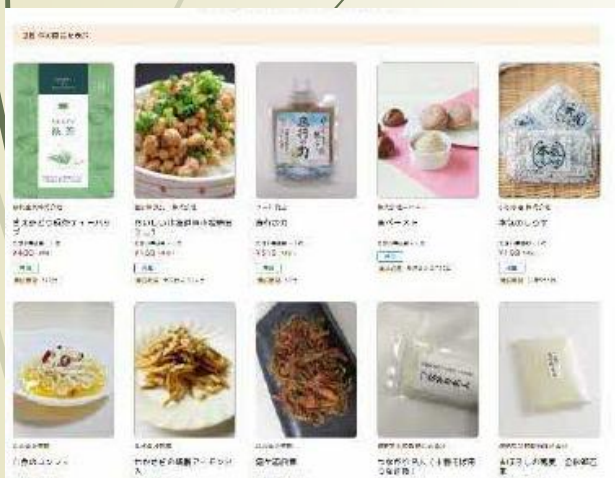
Q2：アフターコロナにおいても、オンライン商談は有効か？

A2：バイヤー側も商品を選定する際にコスパがいいので、「オンライン商談」と「対面の商談」を使いわけていく方向です！

事業全般の流れ

★バイヤー向けのサイトに 商品を掲載

- ・頂戴した商品情報をもとに
出店商品をまとめたオンライン
サイトを作成します



※食品のバイヤーがアクセスする
サイトに宇土市限定ページを作成

★事前勉強会・サンプル送付

- ・講師の先生より、角度の高い商談となるように、事前の講演を2回行います。
※3つのグループに分けて、事業者に見合った内容で構成する予定です。

- ・サイトを通じて、商品に興味のあるバイヤーからサンプルの発送依頼が入ります。
※依頼に応じてサンプルの発送等の対応をお願いします。
(サンプル費・送料は事業者負担)



※サンプルを試食いただいたあとで商談をすることで、商品の魅力を認識した上で中身の濃い商談の実施が可能になります。

★オンライン商談

- ・試食会を通じて商品に興味をお持ちのバイヤーからの要望を受け、市内事業者と取引に向けた商談を実施します

※ZOOMを活用した商談を予定しており、サポートは市役所で行います。



※成約（新規取引先の獲得）に繋がるように一緒に頑張りましょう！

Aグループ：新規参入の事業者

※県外の取引先を開拓したいが何から始めていいかわからない。

インターネット環境・PCスキルがある。

▶**ゴール（イメージ）**：バイヤーに響く営業資料を作成でき、1回以上の商談を実施する。

Bグループ：オンラインの商談スキルがあり、自社のターゲットが明確な事業者

▶**ゴール（イメージ）**：事業を通じて5回以上の商談を実施し、1件以上の取引を開始する。

自社の課題を把握し、1個以上解消する。

（例）バイヤーのニーズに合わせた新規発注の受け皿の体制構築等

Cグループ：新規開拓の営業活動が常態化しており、新規発注の受け皿が整っている事業者

▶**ゴール（イメージ）**：代理営業も活用し、角度の高い商談の機会を創出する。

3件以上の取引を開始する。

昨年の事業内容

★商談の結果

- 参加事業者数：6事業者
- 各事業者別の商談数：平均1～5回
- 商談の申し出があったバイヤー数：13社

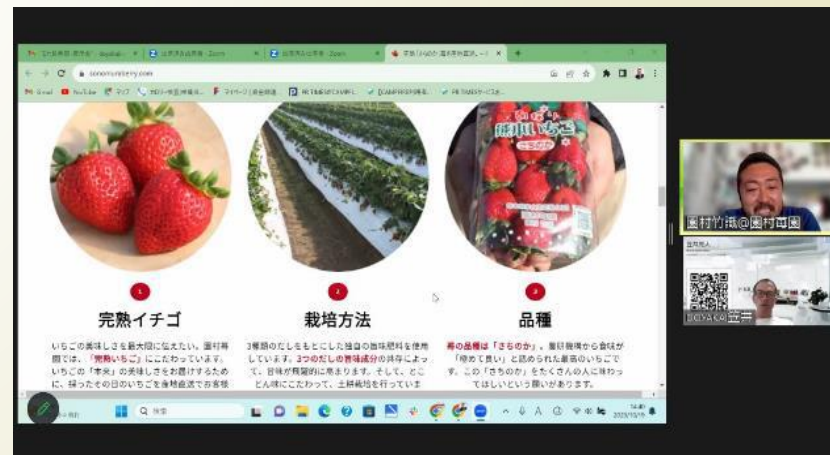
- 成約件数：19件 40万円以上

●昨年の参加者の声

A社：本事業に参加したことにより、バイヤーとの交渉の難しさや注意点（実態）を知ることができました。一部発注につながるケースもありました！

B社：講師の先生からの適格なアドバイスをいただけるので、学びが多かったです。

★商談の様子



スケジュール

日程	スケジュール
2024/7/5(金)	(任意) 事業者向け説明会 13:30-15:00市役所 2 階会議室④
7/12 (金)	参加事業者の募集締め切り
7/25 (木) 前後	参加が確定した事業者に決定通知をお送りします。
7月末	勉強会 (1回目) ※参加必須 ・内容: ①オンライン商談会の基礎 ②バイヤーに効果的な話し方 ③資料の作成方法 ※講師をお招きし、オンライン商談会に向けた事前準備を行います。 商品に関する詳細情報の登録作業・申込書等の提出 ※特設サイト構築に向けて商品の情報をPCで入力作業
8月末	商談準備・サンプルの発送対応など
9月中旬	勉強会 (2回目) ※参加必須 ・内容: ①商談での成約率向上のためのアドバイス ②バイヤーとの連絡方法 ③効果的な営業活動について ※順次、バイヤー向けの商品紹介サイト上での掲載を開始します。
10月中旬	バイヤーとのマッチング (商談日程の調整)
10月中旬以降 (2日間)	オンライン商談会の開催 ※PC作業が苦手な方は、市役所内にて運営のサポートを行います。
11~1月	商談後の個別面談 (1回) ※講師よりアドバイス有り
2月	事業の振り返り (アンケート・ヒアリング)