

販路拡大

を考えている小規模事業者の皆さまへ！

小規模事業者とは…常時使用する従業員数が20人(商業・サービス業は5人)以下の商工業者を指します。

「販路拡大」とは、新しい取引先を増やして、
「売る量」を増やし、「儲け」をUPする方法です。

※「儲け」=「1個あたりの利益」×「売る量」

新しい取引先が増えると…

販売数量UP

取引先毎に値段を見直して、利益UP

商品に意見がもらえ
より売れる商品に!!

そもそも、商談会に参加したことない…

• 商談会って何をしたらいいの？

参加したことはあるけど…

- どうアピールすればいいかわからず、商品に興味を持ってもらえなかった
- 「売価」と「卸値」が合わなかった



そんな方々のために

商談会の
事前セミナー

商談会
開催

フォローアップ
セミナー

といった一連の支援を行う

高松商工会議所
GROW UPプログラムを
今年度も実施します!!

商談会の前に

買い手(バイヤー)は何を
欲しがっている？ 商品の値段の
決め方にはルールがある

➡ 事前セミナーで習得

口下手でも大丈夫？
オーナーのこだわりや店の
雰囲気も伝えたい

➡ PR動画を作成

「売りたい」でなく、
「売れる」商品づくり

➡ 新商品開発プログラム
でバイヤーがアドバイス

いざ、商談会！

- ① 事前に興味を持ってくれたバイヤーと
- ② アピールに十分な時間を確保
- ③ 当所職員が同席し、サポートで安心

令和2年度実績

参加事業者 **13事業者**

参加バイヤー

県内外のバイヤー19社

中村角(株)、(株)五味商店、(株)tao、
秋田物産(株)、(株)ふるさとサービス、
せとうちイート(株) など

商 談 数 **58件**

商談成功数 **13件**

商談成功率 **22.4%**

商談継続数 **33件**

商談会の商談の評価は？
今後の商談はどう進めたら？

➡ フォローアップ
セミナーで明確化



販路開拓だけじゃない、今後は商売をどうしていく？

➡ 事業計画策定を支援

参加方法・申込方法

詳細が決まり次第高松商工会議所ホームページ <http://www.takacci.or.jp/> で募集予定。応募お待ちしております！

お問い合わせ先 事業推進部 経営支援課 TEL 087-825-3505 E-mail shidou@takacci.or.jp