

## 電源地域 振興センター事業

# 通 用 例 紹 介

### ■ 商品相談・商談会

この事業は、年3回、定期的に開催するものと、随時に開催するもの、地元開催型の商品相談・商談会の3種類のメニューを用意しております。

#### ●「定期開催型相談・商談会」

流通関係者をアドバイザーとして招聘し、地域特産品の開発・改良および販路拡大についての具体的なアドバイスを受けることができる、年3回、定期に開催する商品相談・商談会です。

おすすめポイントは、1回の参加で多くのバイヤーと個別に面談することができ、効率的に商品をアピールすることができることです。また、継続的な参加により、常設・催事出店等の効果が現れます。

#### ●「地元開催型相談・商談会」

皆様の地元で実施できるオーダーメイド型の商品相談・商談会です。

ご希望のアドバイザーを派遣して面談を行います。また、面談の他にもアドバイザーによる講演会や、製造のこだわりをアドバイザーに体感してもらうための



東京・中央区「綿商会館」で行われた「定期開催型相談・商談会」



丸亀で開催された「地元開催型相談・商談会」

## 事業者の実情にあわせた多彩な メニューを用意する販売支援事業

当センターでは、電源地域の皆様へ、商品の販売支援事業として、様々なメニューを用意しております。主に、地域特産品の開発・改良および販路拡大についての具体的なアドバイスを行う「商品相談・商談会」事業と、事業者の皆様の販売力向上を支援する「商品試験販売」の事業の2つとなっており、この事業にご参加いただいた方々から、高い評価をいただいております。

製造現場視察などを組み合わせることも可能です。

おすすめポイントは、地元で実施することで、参加者の時間的・費用的負担が軽減されることです。また、現地訪問によりバイヤーの地域への認知度が向上し、実施後もバイヤーと相談・商談しやすい関係の継続が期待できます。

#### ●「随時開催型相談・商談会」

事業者の方の首都圏出張等の機会に合わせ、バイヤー等との面談を個別にセッティングいたします。

おすすめポイントは、出張等のご都合に合わせて面談をセッティングいたしますので、出張の合間等に効率よく相談や商談をすることができることです。

平成26年度の「定期開催型商品相談・商談会」は開催予定3回のうち、東京で2回開催いたしました。3回目は福岡で来年2月に



開催の予定です。また、本年度の「地元開催型商品相談・商談会」は5回の開催予定のうち、4回が開催されました。

### ■ 商品試験販売

このメニューは、電源地域の特産品事業者の販売力向上を支援するものです。大消費地においてテスト販売を行い、実施店からのアドバイスや消費者の反応を通じて、販売テクニックの習得や消費者ニーズの把握を図ります。

おすすめポイントは、商品の評価を消費者から直に聞き、開発・改良のヒントを得ることができ、また、商品に合った陳列や接客の仕方等の販売方法について、実施店の催事担当者からアドバイスを受けることができます。今年度は、阪急阪神百貨店、博多大丸、イトーヨーカドーで行う予定です。

平成27年度も、こうした販売支援サービスを実施する予定です。ぜひ、この機会に下記までお気軽にお問合わせください。詳細は当センターHPをご参照ください。

#### ■ 地域振興部 振興業務課

☎ 03-6372-7305

eメール: [mzp@dengen.or.jp](mailto:mzp@dengen.or.jp)

ホームページ:

<http://www2.dengen.or.jp>



松江で開催された「地元開催型相談・商談会」



博多大丸で行われた「商品試験販売」