

鳥取商工会議所

代表者：会頭 児嶋祥悟

従業員数：22名

事業内容：経済団体

URL：http://www.tottori-cci.or.jp/

首都圏バイヤーとのWeb商談会

－新たな販路開拓の仕方－

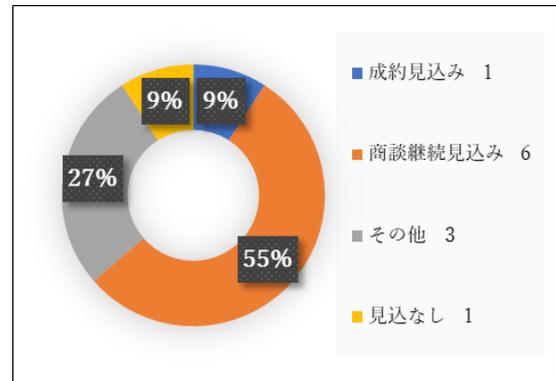
☑️ 取り組んだ背景やきっかけは？

商品は展示したいが、対面での説明や商談は避ける必要がある。商談が「物」であるため、実際の商品を見てもらいながら商談を行うというニーズは高い。しかし、新型コロナウイルスの影響で、対面や密になる環境は避ける必要がある。

新型コロナウイルスの影響で、来場者の動向も読みにくい中であって、出展者が一日中ブースに常に待機している状況は出店者側の負担が大きい可能性がある。出展者の負担を軽減しながらも商談の機会を提供できる方法を模索していた。

☑️ どのような取り組みをしましたか？

バイヤーを本市に招聘し商談会を開催することが困難なため、リモート商談会を開催しました。機材は、4Kカメラを搭載したCiscoのWebexシステムを利用して、オンライン形式で商談を行いました。成約見込み1件、商談継続6件の成果が得られました。



- ①商談したい企業の担当者にオンラインで直接営業活動ができる！
- ②オンラインだから距離制限がありません！
- ③マッチング企業と直接連絡ができるので、時間調整がしやすい！
- ④幅広い分野からの参加があり、ビジネスチャンスが拡大します！

☑️ 商談会の特徴（メリットは？）



☑️ 実際に利用者された方の声



- ☑️ 初めてのWeb商談でしたが、思ったよりスムーズでした。
- ☑️ 時間の有効活用ができた。
- ☑️ 気軽にリモートでできるのがよい。
- ☑️ みなさん試食されていませんでしたので、商品の良さを伝えるのに力を試されたような気がしたが上手くできた。またこの様な機会があればぜひ