

オンラインで行う展示会・商談会、講演・研修等の販路開拓 バイヤーズ・ガイドが『非接触型 販路開拓支援サービス』を開始

新型コロナウイルスに対応し、自治体・商工会議所・商工会・金融機関をサポート



〈サービスの概要〉

新型コロナウイルス感染症の拡大により、全国で展示会・商談会・講演・研修等の延期・中止が相次いでいます。こうした事態に対応し、バイヤーズ・ガイド（有限会社永瀬事務所 所在地：東京都中央区 代表取締役：永瀬 正彦）では、『非接触型 販路開拓支援サービス (Contact Avoidance Sales Development Service)』を開始しました。具体的には、オンラインによる教育(講演・研修)・マッチング(商談会・展示会)・コンサルティング(個別指導) およびメディア(フリーペーパー・Web サイト)を通じた情報発信など、“人と人が接触することのない”販路開拓支援サービスを提供しようというものです。

販路開拓に関して検討中の支援団体(自治体・商工会議所・商工会・金融機関等)に対して、同社 Web サイトのお問い合わせフォームから無料で相談を受け付けています。

URL : <https://www.corp.buyersguide.jp/casds>

〈非接触型 販路開拓支援サービス〉

■ オンライン展示商談会

同社の展示スペースとビデオ会議アプリを活用した、場所と時間にとらわれないオンライン展示商談会を開催。同社にてレシピどおりに調理を行いバイヤーへ提供するので、きちんと味を確認しながら商談が行えます。

■ オンライン講演・研修

販路開拓の基礎知識から、商談カルテの書き方、実践的な商談方法、商談後のアフターフォローまで、展示会・商談会で成約を勝ち取るための実践的な講演・研修を実施。

オンラインなので通信環境があれば、場所を問わず誰でも参加できます。

■ 商品カタログの編集・バイヤーへの DM 発送

販路開拓の支援を行う対象事業者の商品情報を、1冊のカタログにまとめた『バイヤーズ・ガイド』を編集・発行。最大 5,500 件の食品バイヤーに対してダイレクトメールによる発送が可能です。

■ Web サイト <http://buyersguide.jp/>

バイヤーズ・ガイドの Web サイトに掲載することで、買い手会員に対して商品の PR・訴求が可能。

さらに、無料会員登録により売り手と買い手をつなぐ便利な機能が利用できます。

■ オンライン個別指導

専門化やバイヤーが事業者一人ひとりの課題に対して、オンラインでじっくりとヒアリング&アドバイスをを行います。

「非接触型 販路開拓支援サービス」に関する取材・お問い合わせ

バイヤーズ・ガイド (有限会社永瀬事務所 東京都中央区八丁堀 4-10-8 第 3SS ビル 901)

電子メール : info@buyersguide.jp / 電話 : 03-6256-9494



バイヤーズ・ガイド

非接触型 販路開拓支援サービス
Contact Avoidance Sales Development Service