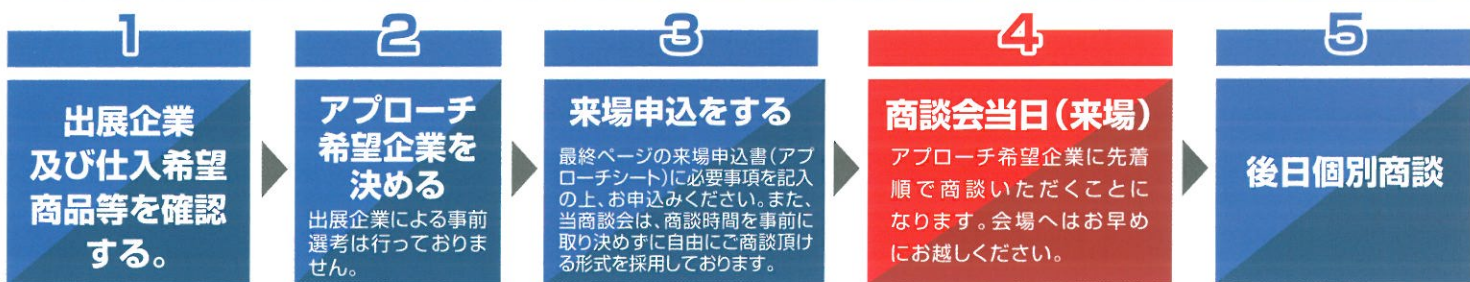


自社商品売込み商談会in堺とは?

大型および中型の小売店(百貨店、スーパー・GMS等)や通販会社、卸売会社等のバイヤー(仕入担当者)が
出展者となり、ここに自社商品の売込みを希望する来場企業が提案を行う『逆マッチング型』の商談会です。




商談会の流れ



商談会場内での各企画のご案内


無料
出展企業との商談



出展各社のバイヤーがブースに待機しておりますので、自社商品を売込みたいと思う企業のブースに並び商談を行ってください。

申込方法
下記のいずれかの方法でお申込みください。
①当チラシの裏面の来場申込書(アプローチシート)に必要事項を記載の上、FAXで申し込む。
②公式サイトより、来場申込書(アプローチシート)をダウンロードの上、必要事項を記入し公式サイトのメールフォーム若しくは、FAXより申し込む。


無料
自社商品PRコーナー



会場内特設スペースにて、出展、来場企業へ自社の情報を発信していただける「自社商品PRコーナー」をご用意しております。同コーナーでの情報交換を契機に取引が始まった事例も多数あります。

申込方法
「自社商品PRシート」は公式サイト(<http://www.sakaicci.or.jp/urikom27/>)よりダウンロードして下さい。
「自社商品PRシート」を作成の上、公式サイトのメールフォーム、もしくは、FAXでお申込みください。

無料
自社商品ミニ展示会



自社パンフレット・商品サンプル等を展示していただけるコーナーです。
※展示用机をご用意しております。(1社の展示スペース:60cm四方)
※展示品は当日持参し、10:30~11:30の時間帯で展示していただけます。
※数に限りがございますが、電源コンセントも確保しております。

申込方法
来場申込書(アプローチシート)の下覧の「自社商品ミニ展示会での商品展示」を「利用する」に○を付ける。

商談会には必ず持参しよう

- ☑ 自社の会社案内(企業概要、取引実績などが記載されたもの)
- ☑ 商品概要カタログなど(現物サンプル、写真など):必要数(多めに)
- ☑ 名刺:50枚程度(アプローチ希望の企業担当者の数による)
- ☑ アプローチシート(空欄をなるべく埋めたもの)のコピー:必要枚数
- ☑ 売込み先の仕入希望商品情報(公式サイトからプリント)