

岡山連携中枢都市圏食品製造業見本市共同出展業務委託企画競争に係る質問および回答

| 番号 | 質問 | 回答 |
|----|--|--|
| 1 | 仕様書(案)7業務内容(3) 商談件数増加・成約率向上のためのサポート(ア・イ・ウ)について、前回、どのような内容を実施されたのでしょうか？ | <p>(ア 出展前・会期中における支援) 商談件数増加・成約率向上を実現するためには、“開催前の事前準備”、“開催中の対応”、“開催後の対応”としてどのような活動を実施すべきかを伝えるセミナーを開催し、その後、出展者からの個別相談に対応しました。</p> <p>セミナー・個別相談の一例としては、興味を持ってブースに来てもらうための陳列の仕方、POPや営業(配布)資料作成のポイント、首都圏に販路拡大するための傾向と対策などがありました。</p> <p>(イ 出展後における支援) 一例として、アのセミナーで説明した“開催後の対応”について、出展者が適切に実施できているかを確認・助言したり、見本市で名刺交換した相手のうち誰に優先的にアプローチすべきかを助言したりするというものがありました。</p> <p>(ウ 追加提案) 今年度から新たに設けた項目で、仕様書(案)7業務内容(3)(ア・イ)に明記された内容以外で、提案者のノウハウ・ネットワーク等を活かした、商談件数・成約率の更なる向上が期待できる取組として実施いただけるものがあれば、ウとして追加で提案いただきたいという趣旨であります。</p> |