

<p>(企業名)</p> <p>株式会社ビジネスガイド社</p>	<p>対応可能社数の目安</p> <p>5～10社(内容により)</p>
<p>(支援の概要)</p> <p>商談機会の創出を起点に、BtoBの海外販路開拓をワンストップでサポート</p>	
<p>(支援の概要等を紹介する動画)(外部リンクになります)</p> <p>特にありません</p>	
<p>(支援内容)</p> <p>【1】オンライン展示会出展プラン(弊社運営のGift Net内での海外販路開拓企画)</p> <p>～興味関心のあるバイヤーから問合せ・商談希望のリクエストを受けることができます～</p> <ul style="list-style-type: none"> ■期間：2021年9月～2022年3月 ■対象バイヤー：20万人の海外バイヤー+国内輸出商社 ■仕様：専用ページ【英語+日本語】企業情報+商品情報10アイテム ■追加プラン：各種PR(検索結果上位表示・バイヤーへメルマガ配信・SNS配信等) <p>【2】有カバイヤーとのビジネスマッチング</p> <p>～有カバイヤー5社と商談 ⇒ 継続的な商談や各種アドバイスをうけることができます～</p> <ul style="list-style-type: none"> ■期間：2021年9月～2022年3月 ■対象バイヤー：200人の海外バイヤー+国内輸出商社 ■ビジネスマッチングの内容 <ul style="list-style-type: none"> ・200人のバイヤーリストより5社を貴社が選考 ・企業情報・商品情報を弊社よりバイヤーへ事前提出 ・5社のバイヤーとオンライン商談会(1社につき30分) <p>【3】海外販路開拓に向けた営業戦略コンサルティング～短期・中期の営業戦略を立案します～</p> <ul style="list-style-type: none"> ■期間：2021年9月～2022年3月 ■コンサルティングの内容(ご相談の上、メニューを決定します) <ul style="list-style-type: none"> ・最低月1回のミーティング ・自社分析共有から営業戦略の立案 ・営業ツール・素材作成サポート・商談ノウハウの提供 ・200人のバイヤーへ個別アプローチ(メール・電話他) ・海外デザイナーとの商品開発サポート・弊社海外現地法人により営業代行など <p>【4】リアル展示会出展プラン(弊社主催：東京・大阪・京都のインターナショナル・ギフト・ショー)</p> <p>～リアル展示会で国内輸出商社とのリアル商談・海外バイヤーとのオンライン商談ができます～</p> <ul style="list-style-type: none"> ■展示会会期：大阪(9月)東京(10月・2月)京都(3月) <p>【5】貴社へのバイヤー招聘プラン</p> <p>～貴社へ国内の輸出商社バイヤーを招聘、リアルな対面商談ができます～</p> <ul style="list-style-type: none"> ■期間：2021年9月～2022年3月 	

■対象バイヤー：国内輸出商社

*リアルな対面商談は、コロナウイルスの感染状況次第でオンラインになる場合がございます

(支援の特徴)

**海外に販路を持つ20万人のバイヤーネットワークと顔の見える200人のバイヤーとのパイプの太さ
45年にわたる展示会主催実績によるバイヤーとの商談ノウハウ**

日本最大級の国際見本市『東京インターナショナル・ギフト・ショー』を45年に亘り年2回主催【2020年2月実績：出展社数3,100社・来場者数270,062人（内海外からの来場者7,227人）】。長年の展示会主催の実績から**国内外の流通バイヤーのネットワーク**（特に海外バイヤーと海外に販路をもつ国内の輸出商社）の量とパイプの太さ、**バイヤーとの商談ノウハウ**を保有していることが弊社の強みです。

2009年には、海外現地法人を設立し、中国・台湾で海外展示会のジャパンパビリオンを主催し、日本国内の事業者の販路開拓を営業代行等でもサポート。2020年からはコロナ禍での商談機会を創出するために**オンラインの展示会開催**やリアルとオンラインを併用した産地（地域）の商談会や工房ツアー（現地へのバイヤー招聘）を開催しています。

(どの様な事業者にご利用してもらいたい)

- ・ BtoBの海外販路開拓を目指している方
- ・ コロナ禍で海外バイヤーとの商談機会が減っている方
- ・ 海外展示会に出展しているが満足いく商談成果が上がっていない方
- ・ 自社の強みやものづくりへの想いに共感するバイヤーとの商談を希望される方
- ・ 海外販路を開拓する上で社内のマンパワーが不足している方
- ・ バイヤーとのオンラインの商談がスムーズにいかない方

(支援実績の例)

(1-1) 愛知県陶磁器工業協同組合主催『瀬戸焼産地海外バイヤー招聘プログラム』運営

日程：2020年2月19日～21日 会場：愛知県瀬戸市（組合会議室、参加事業者工房他）

参加事業者：12社 参加バイヤー：8社

- ・ 参加者事業者と海外販路開拓にむけた考え方の確認など個別面談・海外バイヤー向け資料作成
- ・ 海外バイヤーへの告知と招聘・要望集約と参加事業者へフィードバック
- ・ 商談会に向け参加事業者の最終フォロー・商談会スケジュール作成・商談会当日運営サポート（通訳手配・オンライン商談サポート）・会期後の商談フォロー

成果 商談件数：19件（商談金額：1,743,000円）

(1-2) 愛知県陶磁器工業協同組合主催『瀬戸焼産地海外販路開拓オンライン商談会』運営

日程：2020年10月～2021年3月 会場：原則オンライン（国内輸出商社は状況により現地入り）

参加事業者：14社 参加バイヤー：9社

- ・WEBサイト（オンライン商談会）構築（キャッチコピー・商品写真・製造工程映像・翻訳）
- ・海外バイヤーへの告知・要望集約と参加事業者へフィードバック・オンライン商談サポート

成果 商談件数：37件（商談金額：2,450,000円）

（2）高知県産業振興センター主催『高知県海外販路開拓オンライン商談会』運営

日程：2021年2月24・25日、3月19・22・23日 会場：原則オンライン

参加事業者：6社 参加バイヤー：12社

- ・バイヤー告知資料の製作（キャッチコピー・商品写真・翻訳）
- ・海外バイヤーへの告知・要望集約と参加事業者へフィードバック・オンライン商談サポート

成果 商談件数：28件

（3）福岡市事業『福岡市 - 広州市友好都市40周年記念事業』福岡市パビリオンの運営

日程：2019年10月31日～11月4日 展示会名称：第126回中国輸出入商品交易会

会場：広州国際展覧中心 出展社数：7社（食品メーカーが主体）

- ・海外バイヤーとの事前マッチング・バイヤー誘致活動・参加者向け出展効果最大化セミナーの開催・ブースデザイン、ブース施工、商品輸出・渡航サポート、会場配布ガイドブック製作・会期中運営全般（通訳手配・商談代行）・会期後の商談フォロー

成果 商談件数：352件

（問い合わせ先）

株式会社ビジネスガイド社 東京都台東区雷門2-6-2 電話：03-3843-9851

担当者：藤波 信義 メール：fujinami@businessguide-sha.co.jp

【事業者名・担当者名・電話を記載の上、現状の課題と相談内容などをお知らせください】

右記 URL からもお問い合わせ頂けます（6月上旬公開予定）<https://www.giftshow.co.jp/japanbrand/>

【1】オンライン展示会出展プラン

弊社運営のGift Net内での海外販路開拓企画

興味関心のあるバイヤーから問合せ・商談希望のリクエストを受けることができます

	スタンダードプラン	プレミアムプラン
期間	2021年9月～2022年3月	
対象バイヤー	20万人の海外バイヤー＋国内輸出商社	
内容	専用ページ製作【英語＋日本語】企業情報＋商品情報10アイテム	
	—	各種プロモーション 【検索結果上位表示】【SNS配信】 【バイヤーへのメールマガジン配信】
料金	220,000円(税込)	660,000円(税込)

* 各種素材(情報テキスト・商品写真撮影・動画収録・翻訳)の製作も承ります(別料金)

【2】有カバイヤーとのビジネスマッチング

有カバイヤー5社と商談 ⇒ 継続的な商談や各種アドバイスをうけることができます

	スタンダードプラン	プレミアムプラン
期間	2021年9月～2022年3月	
対象バイヤー	200人の海外バイヤー＋国内輸出商社	
内容	<ul style="list-style-type: none">・200人のバイヤーリストより5社を選考・企業情報・商品情報を弊社よりバイヤーへ事前提出・5社のバイヤーとオンライン商談会（1社につき30分）・バイヤーとの継続的な商談や各種アドバイスをうけることができます	
	—	初回商談に弊社が同時参加し、バイヤーのニーズ収集等を実施します
料金	330,000円（税込） （1社あたり66,000円）	440,000円（税込） （1社あたり88,000円）

【3】海外販路開拓に向けた営業戦略コンサルティング

短期・中期の営業戦略を立案します

期間	2021年9月～2022年3月
コンサルティング内容 ※ご相談の上、 メニューを決定します	<ul style="list-style-type: none">・最低月1回のミーティング・自社分析共有から営業戦略の立案・営業ツール・素材作成サポート・商談ノウハウの提供・200人のバイヤーへ個別アプローチ(メール・電話他)・海外デザイナーとの商品開発サポート・弊社海外現地法人により営業代行・その他
料金	385,000円(税込)～応相談(メニューにより料金はかわります)

【4】リアル展示会出展プラン

弊社主催：東京・大阪・京都のインターナショナル・ギフト・ショー
リアル展示会で国内輸出商社とのリアル商談・海外バイヤーとのオンライン商談ができます

	東京	大阪	京都
会期	2021年10月13日～15日 2022年2月8日～10日	2021年9月16日～17日	2022年3月9日～10日
対象バイヤー	海外バイヤー + 国内輸出商社		
内容	ブースでの新規販路開拓(国内輸出商社) アポイントをとったバイヤーと対面・オンライン商談(海外バイヤー・国内輸出商社)		
料金(1ブースあたり)	407,000円(税込)	292,600円(税込)	292,600円(税込)

* 出展にあたっての諸条件は、各展示会の出展規程に準じます

【5】貴社へのバイヤー招聘プラン

貴社へ国内の輸出商社バイヤーを招聘、リアルな対面商談ができます

*リアルな対面商談は、コロナウイルスの感染状況次第でオンラインになる場合がございます

期間	2021年9月～2022年3月
対象バイヤー	国内輸出商社
内容	・弊社スタッフがバイヤーをアテンド ・バイヤーが貴社を訪問、商談
料金	220,000円(税込)～応相談(内容により料金は変わります) *バイヤー・弊社スタッフの交通費・宿泊費は別途