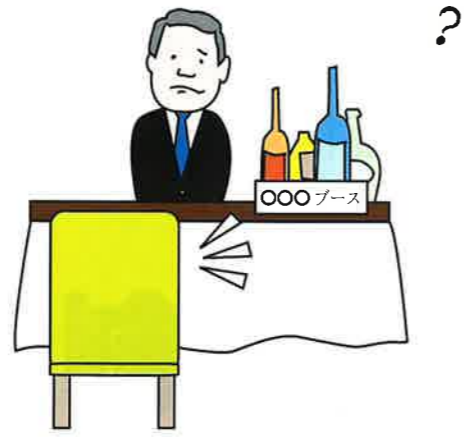


これまでの支援策にこんな課題はありませんか？

首都圏や関西で開催される展示会・見本市に支援先企業がブース出展する際の補助金を支給しているが…

- ブース出展費用が高額で費用負担が大きい
- 商談したい流通業のバイヤーがブースを訪問するかどうかわからない
- ブース設営等の準備が大変



地元で大手流通業のバイヤーを招聘し、商談会を開催。しかし…

- 多額の招聘費用が必要な上に、商談会開催にかかる事務手間・作業が膨大



コンサルタントや専門家による販路開拓指導に取り組むものの…

- 専門分野や領域、業種等が限られ、具体的な販路開拓にはつながりにくい



大阪商工会議所が
課題解決をお手伝い!!

「買いまっせ！売れ筋商品発掘市」が 販路開拓・拡大のお役に立ちます！

お役に立ちます！
その1

大手流通業のバイヤーと
直接商談ができる！
60~70社から約300人の
バイヤーが参加します



お役に立ちます！
その2

参加者1人あたり平均5社の
バイヤーと商談できる！
10社以上と商談する
参加者もいらっしゃいます



お役に立ちます！
その3

手ごろな参加費で準備も楽々。
カバン一つで参加できる！
参加者1人あたりの参加費は1万6千円
(大阪商工会議所会員は8千円)
ブース設営等の作業は一切必要ありません



お役に立ちます！
その4

商品開発に役立つ情報を
得ることができる！
大手流通業の現役バイヤーから
ニーズや自社商品の改善点等
を得ることができます



「買いまっせ！売れ筋商品発掘市」とは

●大手流通業のバイヤーが買い手企業としてブースを構え、そこに全国各地の中小製造業・卸売業、農林水産業が売り手企業として訪問し、商品をPRする「売り込み型」の商談会。

●前回、売り手企業は、44都道府県より758社1,213人が参加。買い手企業は、大手流通業、海外企業77社が参加。今回も買い手企業として大手流通業70社程度が参加予定。

買い手企業
(大手流通業)

バイヤーが
ブースで待機し
商談に応じる

商談時間は
最長15分



売り手企業
(中小製造業・卸売業、
農林水産業など)

営業・製造担当者が
自社商品をバイヤーに
売り込む

商談継続実績、成約事例、
ご活用いただいている行政、
支援機関様の感想は
同封のパンフレットを
ご覧ください！

「第23回 買いまっせ！売れ筋商品発掘市」開催概要

- 主催 大阪商工会議所
- 協力 (予定) 近畿百貨店協会、日本チェーンストア協会関西支部、(一社)全国スーパーマーケット協会、(一社)大阪外食産業協会、(公社)日本通信販売協会、(一社)日本ドゥ・イット・ユアセルフ協会、大阪信用金庫、大阪シティ信用金庫、日本政策金融公庫、(株)池田泉州銀行、りそなグループ、大阪外国企業誘致センター(O-BIC)
- 開催日時 2019年11月14日(木) 10:00~13:00、14:00~17:00(13:00~14:00は休憩時間)
- 開催場所 大阪府立体育会館(大阪市浪速区難波中3-4-36 エディオンアリーナ大阪)
- 商談分野 食品、食材(一次産品含む)、住・生活雑貨、衣料、家具、地域特産品ほか
- 買い手企業 百貨店、スーパー、通販、生協など70社程度
- 売り手企業 百貨店、スーパー、通販、生協などへの販路開拓を希望する中小製造業、卸売業、農林水産業など1,350人(申込先着順)
※売り手企業は、参加費(大阪商工会議所会員1人8,000円/一般1人16,000円)をお支払いいただきます。
※上記料金は10月31日(木)までにお申し込みの方。11月1日(金)以降のお申し込みに関しては、大阪商工会議所会員の方は10,000円、一般の方は20,000円とさせていただきます。
※定員に達した場合は、募集を終了いたします。