

## コンファレンス出展者及び訪問者向けサポートの概要

### 「出展者(メーカー・セーラー)向けサービス」

- ・ 日本ではほとんど知られていないコンファレンス(Closed Conference)出展申し込みの代理手続き。
- ・ コンファレンスの主催者側と折衝して、事前予約のスケジュールを作成。
- ・ コンファレンス終了後の、各社の目的に合わせた現地視察ルートの設定。
- ・ イベントのプレスリリースなど、コンファレンス情報分析の事前提供。
- ・ 出展資料、展示物、ウェブサイトなどマーケティング資料の英語化や、ネイティブによる英語資料のチェック。
- ・ プレゼンテーション原稿のネイティブ英語チェック及び内容のレビュー。
- ・ プレゼンテーションスキルのコーチング(英語プレゼンの発音トレーニング及びリハーサル、効果的なプレゼンテーション、説得、演出の技法)。
- ・ 外国企業とのビジネス交渉のコーチング(交渉に関するチェック・リスト集)。
- ・ 外国企業との交渉アレンジメント(アポ取り、会議室の予約、交渉内容プランニング)。
- ・ 商談・ミーティングの議事録の英文書式事例の作成。
- ・ コンファレンス終了後は、主催者側と当研究所の B2B ウェブサイトを利用してのビジネス交渉と、フォローアップのサポート、各企業との個別ミーティングレポートを作成します。
- ・ 主催者側の B2B ウェブサイトの会員 ID を取得して、約 400 社の小売業チェーン(アメリカ・カナダ・ヨーロッパ企業中心)の仕入担当者と常時アクセスが可能です。(毎月 2,500,000 のアクセスがあります)一度、コンファレンスに参加すれば、海外大手小売チェーンに御社の商品の販路が拡大します。(現在、会員数はメーカー・小売業合わせて約 30,000 社)。
- ・ 主催者の業界紙に出展者の商品が掲載されますので、会員以外の小売業者にも販路が拡大します。
- ・ コンファレンスの成果を活かすための、ビジネス戦略開発。
- ・ 海外に足場のない企業には、リエゾンとしての役割を提供。

### 「訪問者(小売業・ディストリビューター・バイヤー)向けサービス」

- ・ 日本ではほとんど知られていないコンファレンス(Closed Conference)参加申し込みの代理手続き。
- ・ コンファレンスの主催者側と折衝して、事前予約のスケジュール作成。
- ・ コンファレンス終了後の、各社の目的に合わせた現地視察ルートの設定。
- ・ コンファレンス主催者側と折衝して、渡航費・ホテル代・飲食代はすべて無料にする。
- ・ イベントのプレスリリースなど、コンファレンス情報の事前提供。
- ・ コンファレンス報告書の作成サポート。
- ・ 外国企業とのビジネス交渉のコーチング(交渉に関するチェック・リスト集)。
- ・ 外国企業との交渉アレンジメント(アポ取り、会議室の予約、交渉内容プランニング)。
- ・ 商談・ミーティングの議事録の英文書式事例の作成。
- ・ コンファレンス終了後は、主催者側と当研究所の B2B ウェブサイトを利用してのビジネス交渉とフォローアップのサポート各企業との個別ミーティングレポートを作成します。
- ・ 主催者側の B2B ウェブサイトの会員 ID を取得して約 30,000 社のメーカーや小売業(アメリカ・カナダ・ヨーロッパ企業中心)の販売担当者と常時アクセスが可能です。(毎月 2500000 のアクセスがあります)一度、コンファレンスに参加すれば、あらゆる業種の販売担当者と仕入の交渉が可能です。
- ・ 一般的に、ほとんどの海外の見本市はサンプルは提供されませんが、当社の紹介するコンファレンスはすべて希望するサンプルは無料で提供されます。
- ・ コンファレンスで得たコンタクトをもとにした、将来のビジネス戦略開発のサポート。
- ・ 出展するほとんどのメーカーは新製品を展示しますので、海外の市場に出る前に情報が収集できます。