

山の恵みマッチングのご案内

お問合せは、
株式会社日本能率協会総合研究所 担当：湯田
メール：yamanomegumi@jma.or.jp

【登録の対象者】 自治体および事業者・生産者

【対象の特産品】 新規および既存の特産品

【登録・参加費用】 **無料**（国庫補助金により無料で運営しています。）

【商談先】 ホテル・レストラン・小売・卸・メーカーなどのバイヤー

【商談日程】 2019年2月19日（火）～20日（水）若しくは 21日（木）～22日（金）の選択制 ※カタログ掲載のみの参加も可

【場所】 東京ビッグサイト

【公式HP】 <https://yamanomegumi.jp/exhibitor/home>

【登録・参加の手続き】

①右記にアクセス、団体情報を登録（<https://yamanomegumi.jp/exhibitor/registration>） → ID・パスワードがメールで送付されます

②上記ID・パスワードにより「山の恵みマッチング」サイトのマイページにログイン

③地域の特産品情報登録 **<初回登録期限：2018年10月12日> ※後日、追加・修正可能です。まずはご登録ください！**

<バイヤーズガイド(冊子)入稿締切：2018年12月21日>

【その他のサービス】

◆出展者交流会： 展示会に登録された方、ブースを出展された方、バイヤー等関係者が集う交流会に**無料で参加**できます。特産品開発や販路拡大に取り組む産地同士での情報交換、パッケージや加工事業者との連携、バイヤーとのインフォーマルな情報収集にご活用ください。

◆ブースの出展： 山の恵みマッチング会場は日本最大級の展示会HCJに併設され、バイヤーをはじめ多くの食等のプロが来場します。振興山村地域団体には特別に、一般の展示ブース以外に、出展料がお得なミニブースを用意しています。

2018年
9月～10月

① 団体・商品登録 (2018年10月12日
まで)

9月下旬～
10月末

② 展示ブースの申込み(任意)

10月～11
月

③ バイヤーの参加登録

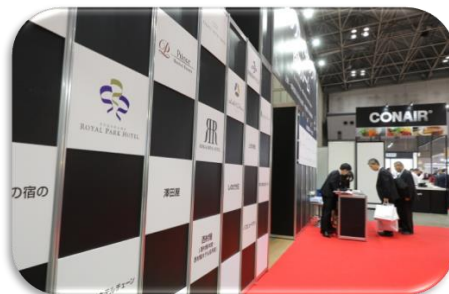
10月～
翌1月

④ システムによる随時マッチング

商談会当日 (2019年2月19日～2月22日)

⑤ 商談会予約調整

バイヤーの意向を踏まえてマッチング
日時の予約の調整を行います。



⑥ 商談

指定された日時に、マッチング
したバイヤーと商品の取引につ
いて条件等具体的に話し合
います。



⑦ 商談結果の記載・提出

商談結果のアンケートを記入して
提出します。

<商談会に向けた心得>

試食用サンプル、持ち帰り用サンプル、説明用資料、名刺は少し多めに準備します。商品説明の事前準備として次のことを考慮します。バイヤーは皆さまのお客様ですので誠意ある対応を心がけてください。

商品説明の準備

□ 商品や地域の特徴、背景ストーリー、根拠データの説明が準備できているか！

・バイヤーや消費者の立場に立ち、商品の優位性を説明できるように準備します。地域の自然や製品の歴史等ストーリーも特産品の重要な要素です。また、なぜおいしいのか、根拠となるデータがあればそれを示すことが大切です。

□ 売り込みたい商品を絞り込む！

・5分間で商品の良さを伝えることができるか！ 限られた時間を有効に使うために、あらかじめまずは売り込みたい商品を1つか、2つに絞込みます。

□ 売り込む商品の出荷条件をバイヤーに適切に伝えられるか！

・商談会シートに空欄や記入ミスはないか確認します。記載内容により、団体のやる気や意気込みが判断されます。

商談に関する心構え

□ 事前に商談相手の情報を調べる！

・商談するバイヤーは、どの分野に強く、どのような商品を取り扱っているのか。売り場はどうなっていて、どのような売り方をしているのか、事前に相手の情報を入手します。

□ バイヤーの話に耳を傾け、当該商品に何を求めているかを理解する！

・魅力的な商品であっても、売れるものを作るためにはマイナーチェンジが必要なことがよくあります。バイヤーの話をよく聞き、売れる商品にするために改良点を見つけ出します。

商談後のフォロー

□ バイヤーからの要求に対応する！

・商談の内容はメモに取り、商談後関係者と内容を精査します。
・名刺交換は、連絡をしてOKということです。(メールでも大丈夫ですので) 礼状を出します。
・商談後も新たな商材の紹介など、こまめな連絡をとります。