

# 記入例

中小企業事業者の県外・海外向け販路拡大支援事業 実施状況報告書

1 出展した展示会・見本市・商談会等の実績について

展示会等の名称 開催期間	・コスメテックジャパン ・令和〇〇年〇月〇日(〇)～令和〇〇年〇月〇日(〇) ・令和〇〇年〇月〇日(〇)～令和〇〇年〇月〇日(〇)
出展による成果	1、名刺交換を〇〇社とし、〇社と商談することができた。現在も〇社と商談継続中である。来場者が〇万人と大きな展示会だったので、バイヤーと商談する機会を得ることができた。また今までやり取りのなかった分野からの問い合わせもあり、今後丁寧な営業を行っていききたい。 2、商品のパッケージや容量を見直しリニューアルし、店頭で他の商品と並べても埋もれることなく目立つようにしたことで、来場者が足を止めていただく回数も多かった。 3、メディア取材を積極的に受け、多くの雑誌に取り扱っていただいた。自社のホームページのアクセスも増えたため今後もアピールしていきたい。 4、他の出店者とも情報交換を行ったため、今後、商品開発や展開に生かせるように対応していきたい。 5、チラシ・パンフレットを配布したことにより、展示会が終了したあとでも商品の問い合わせが増えたため今後繋がるようフォローしていきたい。 <div style="border: 2px solid red; border-radius: 10px; padding: 5px; margin-top: 10px; text-align: center;">                     申請書【第3号様式】事業概要書で報告した(7)事業後の成果目標も踏まえて記入。                 </div>
商談件数等実績	商談件数：〇件 <hr/> 1 成約件数について (1)商品名・サービス名：沖縄県産〇〇を使用した化粧水 (2)件数：〇件 (3)数量：〇〇〇個 (4)金額：〇〇〇〇〇円 (5)成約先：株式会社〇〇、〇〇百貨店 <div style="border: 2px solid red; border-radius: 10px; padding: 5px; margin-top: 10px; text-align: center;">                     成約先は別紙作成でも構いません。                 </div> <hr/> 2 成約見込件数について (1)件数：〇〇件 (2)金額：〇〇〇〇〇円 <hr/> 3 継続商談件数：〇件

(適宜行数を追加してください)

## 2 今後の販路拡大に関する取組について

今回の出展の課題	<ol style="list-style-type: none"><li>1、今回〇名で参加したが、名刺交換や商談中の間に来場者が多く対応が間に合わなかった。また、サンプルなども多く準備していたが足りなくなり、興味を持っていただいたお客様にアピールするチャンスを逃してしまった。</li><li>2、海外のお客様に対して商品説明をうまくお伝えすることが出来ず、今後は原材料の説明も含め、海外のお客様に県産品の〇〇がなぜ身体に良いのかお伝えできる準備をしていきたい。</li><li>3、商談枠のほとんどがバイヤーからのアポイントで埋まってしまい、自社が望むバイヤーとの時間が取れなかった。より興味を持ってくれたバイヤーと良い商談ができる方策が必要。</li><li>4、バイヤーから他社との差別化を求められた。他社への知識不足が判明した。情報収集を強化していきたい。</li><li>5、巨大なマーケットであるため、ターゲットをより明確にし、新たな商品開発や宣伝をしていかなければならない。</li></ol>
今後の取組	<ol style="list-style-type: none"><li>1、今回、名刺交換した事業所に対して自社の資料を送付し、新たな顧客獲得に向けていく。また現在商談中の事業所に関しては、しっかりフォローし商談を成立したい。</li><li>2、展示会の規模に合わせてサンプルやパンフレットを渡せるようにしっかり準備して参加したい。また、スタッフやマネキンが多く必要な展示会には準備をすること。</li><li>3、海外への販路を拡大するために、自社の商品を海外のマーケットに売り込んでいけるようにしたい。他社との商品の差別化をし、新たなブランド確立に力を入れたい。</li><li>4、SNSやインターネット、マスコミなどうまく利用し、自社の製品を宣伝し直営店舗の来客者数を〇%、売上を〇%増加できるようにする。</li><li>5、次年度の売上目標を〇〇円とし、新たな従業員を〇名雇用したい。</li></ol>

(適宜行数を追加してください)