

販路拡大への商談会での状況報告書

事業所名	株式会社メジャーサポートサービス 嘉手納事業所
住所	沖縄県中頭郡嘉手納町嘉手納290-4 ロータリー2号館107号
電話番号	098-921-9133

事業所番号	4711200685
管理者名	末吉 司
対象年度	令和6年度

地域連携活動の概要

<活動内容>	<活動の様子>
<p>【商談会名称】 はんなりゆがふうマルシェ</p> <p>【日時/場所】 令和7年3月29日(土)11:00~17:00 嘉手納ロータリー広場(嘉手納町字嘉手納290番地10)</p> <p>【内容】 自社のハンドメイド商品を販売し、対面販売を通じて顧客のニーズを把握するとともに、チラシの配布やポスターの掲示を実施しました。これにより、会社および商品の認知度向上を図る。</p>	
<p><目的></p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 自社商品の認知度向上と販路拡大 市場における認知度を向上させ、新規顧客の獲得と既存顧客の維持を図り、売上増加に繋げる ■ お客様からの直接のフィードバックを得ることで商品改良に活かす 対面販売を通じて、お客様から直接商品の感想や要望を伺い、今後の商品改良や新商品開発に活かす ■ 販売経験を積み、接客スキルの向上を図る お客様との対話を重ねることで、商品説明の仕方や提案力を磨き、より良い接客対応ができるようになる 	
<p><成果></p> <p>売上達成 : 本商談会において、売上は目標金額達成。</p> <p>新規顧客獲得 : フリーマーケットへの出店により、新規顧客を獲得することができた。</p> <p>認知度向上 : 事業所の認知度が向上し、商品・サービスのPR活動を通じて、ブランドの露出効果を得ることができた。</p> <p>市場調査 : 顧客ニーズおよび市場動向の把握に成功し、今後の営業活動に活かせる有益な情報を収集できた。</p> <p>販売活動の経験 : 事業所としての販売活動を通じて、実践的な経験を積むことができ、次回以降のイベント出店に向けた貴重な知見を得た。</p>	

連携先の企業等の意見または評価

<p>はんなりゆがふうマルシェに出店頂き本当にありがとうございました。強風+雨というなかなかシビアな お天気となってしまいましたが、イベント中も前向きな声かけや その場に応じた対策をして、出店をして下さる方が多く、主催者として、とてもとても心強かったです。心から、感謝致します。ありがとうございました。事前の告知も含め、みなさまのご協力のおかげで、無事に開催終了することができました。また、お手伝いくださったご家族やご友人など関係者の皆さまにも、どうぞよろしくお伝え下さい。本当にありがとうございました。今後とも、よろしくお願い致します。</p>			
連携先企業名	はんなりゆがふうマルシェ	担当者名	伊良波 晶穂