

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7年度

地域連携活動の概要

<p><活動内容></p> <p>販路拡大を目的とした商談会に参加しました。参加したイベントは地域のマルシェで、そこで名刺交換を通じて他店舗とのネットワーク構築を行いました。また、他店舗の商品や販売方法を確認し、自社の販売戦略に活かすための情報収集も行いました。</p>	<p><活動の様子></p> <p>名刺交換：多くの店舗と名刺を交換し、連絡先を交換することで、後日具体的な商談へと繋げるための基盤を作りました。</p> <p>商品確認：他店舗の商品ラインナップをチェックし、販売促進に役立つディスプレイ方法やパッケージングについて観察しました。特に視覚的に目を引く商品配置や、SNSを活用した販売促進方法に注目しました。</p> <p>販売方法の工夫点の確認：他の店舗がどのような販売戦略を用いているのか、実際の販売過程を見学しました。例えば、試食や体験型販売を行っている店舗が多かったため、その手法を自店舗の商品にどのように取り入れられるかを考察しました。</p>
<p><目的></p> <p>販路拡大：地域内外の新たな顧客層へのアプローチを強化し、販売チャンネルを増やす。</p> <p>商品理解と改善：他店舗の商品構成や販売方法を学び、現行商品の改善点を把握。</p> <p>ネットワーキング：他店舗とのコラボレーションや協力関係を構築し、相互に利益をもたらす機会を作る。</p>	
<p><成果></p> <p>販路拡大の兆し：複数の店舗との商談が成立し、次回の取引に向けて具体的な打ち合わせの予定が決まりました。特に地元の商業施設とのコラボレーションについて話し合いが進んでおり、販路が広がる見込みです。</p> <p>商品改善の方向性：他店舗の商品ラインと比較することで、現在の商品の販売方法やパッケージングにおける改善点が明確になりました。今後の商品開発において、顧客の関心を引くための工夫を取り入れる予定です。</p> <p>新たな販促方法の提案：他店舗での試食やワークショップ形式での販売促進方法に感銘を受け、それを自社に適用する案が浮かびました。例えば、製品を使った簡単なデモンストレーションや体験型の販売イベントを開催することが考えられます。</p>	 

連携先の企業等の意見または評価

この度は、はんなりゆがふるマルシェに出店いただきありがとうございました。10月とは思えない暑さで、出店も大変だったと思いますがスタッフ皆様で協力されて、テント設置や設営など行われていて安心しておまかせすることができました。心を込めて制作された作品がこれからも、たくさんの方の目に触れたいと思います。この度は、ありがとうございました。

連携先企業名	han +nari	担当者名	伊良波 晶穂
--------	-----------	------	--------