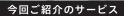
そうだ! 名商に 聞いてみよう

活用できている?名商の便利なサービス

名商が行なう100以上の事業やサービスを活用できていますか? ーでは、名商事業やサービスを ご利用いただいている方の活用方法をご紹介します。 名商の会員サービスを有効活用していただくための参考としてください!



月例バイヤーズ商談会

毎月、知名度の高い大手小売業や卸売業からバイヤー を招いて実施す る個別商談会。事前に申込企業の商談希望商品をバイヤーに提供し、 商談可否を判断した上で商談を行なうため、具体的で密度の高い商談 が可能。販路開拓だけでなく、製品・商品の改善につながる貴重なアド バイスやヒントをバイヤーから得ることもできる絶好の機会です。





が、様々な販路開拓先の情報

らネット販売も始めたのです

の店頭販売と平行し、11月か リリースしました。百貨店で いう2種類の自家製調味料を

用いただくこととなりました。 場で商品をご試食していただく ではであることや、実際にその 話しする中で、地元名古屋なら ことで気に入っていただき、採 少ない新商品でしたが、直接お

かった若い世代の方に対して でも、比較的当社と接点の少な では、百貨店に来られる層の中 実際に大垣書店さんの店頭

きたいです。

ナに向けた取り組みを進めてい

ボ商品の開発などアフターコロ

そのきっかけは? 月例バイヤーズ商談会を し利用いただきましたが、

いかがですか? こ利用いただいた感想は

これまで大事にしてきた"家 事業を進めてきました。しかし、

の味"をもっと多くの人に、

惣菜売り場での販売を中心に

創業以来、百貨店などのお

粋な商品」を探していました。 で本店に設置する物産コー まだ販売して間もない実績の ナーへ並べる「愛知(名古屋)の 垣書店」さんは、周年記念事業 その回のバイヤーである「大 その他興味・関心のある

羽先だれ」「味噌カツだれ」と を重ね、昨年10月、新商品「手 だきたいという想いから準備 いつでも手軽に味わっていた

界にもつながりを増やし、コラ れまでお付き合いのなかった業 参加し、成果が出始めています アンス・パートナー発掘市」にも 期待しています。6月に開催さ 事業について教えてください! コロナ禍の状況だからこそ、こ れた事前調整型商談会「アライ どのビジネスマッチング事業に 販路拡大につながる商談会な

9)」を見て「月例バイヤーズ 商談会」を知り、申込みました。 送られてきた会報誌の中の を収集していた際に、名商から 名商ボード(本誌P.8~

路しか思いつかなかったのです いても、自分の考える範囲の販 も商品をPRできました。 様々なジャンルの企業(バイ が、 会になっています。 ·一)が登場するので貴重な機 自分で販路開拓先を調べて 、月例バイヤーズ商談会では

㈱まつおか 商品本部 事業開発担当

マネージャーの百瀬智子さん に尋ねました。



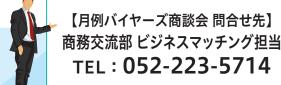
株式会社まつおか 中区大須2-23-38 TEL: 052-219-0300



事業内容

惣菜など食料品の製造・販売

名商のサービスお問合せ先



詳細は名商HPへ https://www.nagoya-cci.or.jp/buyer/ 只今、申込み受付中!

11/26 松坂屋名古屋店との個別商談会



