

待つだけの展示会に、異議あり。



設備投資を検討中の企業が一堂に会し、

御社の提案を待っています

そんな場所へ、御社の営業マンを送り込んでみませんか？

01

即商談

展示会よりも低コストで、温度感の高いバイヤーと、その場で商談することができます。また様々な業種が集まるので新規開拓のチャンスも豊富です。

02

見積もり提案まで 必ずできる

ブースを回った企業に対しては、見積もり提案までには必ずできるようにお約束いたします。御社の見積もりを待っている企業が集まる。こんな機会はめったにありません。

03

補助金で後押し

御社の製品で使える補助金を商工会がレクチャー。「良いんだけど費用が高い…」という買い手の印象を「補助金が見えるなら導入しよう」に変えましょう。

★ 初回開催特典 ★

通常参加料：50,000円／社

↓ なんと

初回参加料：**0円**／社（限定30社）

事前準備
ブラッシュ
アップ
セミナーも
開催

【営業力・プレゼンカアップ講座】

勝率を上げたい営業マンへ。当日までに「刺さる提案」を磨く実践講座を開催

【補助金獲得セミナー】

「補助金で買えます」を提案の武器に。買い手が使える補助金を知れば、受注率が上がる

開催に先立ち
プレエントリー企業を大募集！！

主催：都賀町商工会
プレエントリーのお申込み・逆転商談についてのお問い合わせは
TEL 0282-27-4488 FAX0282-27-4486 担当：相川 まで

詳細は
裏面へ

「IT・ソフトウェア/機械・装置建物・付属設備/工具・器具・備品など
設備投資をしたいけど、どこに頼めばいいのかわからない・・・」
御社の見込み客を商工会が代わりに集客！

新規顧客を獲得したい企業様向け

通常エキスポ

売り手が待ち、買い手が回る



買い手：自由移動・選択
売り手：ブース設置・待機



売り手が待ちぼうけになる可能性
課題

商談の主導権が逆転！
売り手が回る新しいカタチ

逆転商談エキスポ

買い手が座り、売り手が提案



買い手：着席・待機（提案を受ける）
売り手：能動的に訪問・提案



・売り手の能動的アプローチが可能
メリット
・効率的な商談マッチング

今後の流れ

①
まずは
プレエントリー

②
詳細情報を
随時配布します
(バイヤーリスト、日程など)

③
本エントリー
(9月頃を予定)

④
秋ごろ開催

Q&A

Q1. 本当に「設備投資を検討している」企業が来るのですか？

A. はい。設備投資意欲のある買い手企業が集まっています。「なんとなく見に来た」方はいません。温度感の高いバイヤーだけが集まる場です。

Q2. どんな業種・規模の企業でも参加できますか？

A. 製品・サービスを提案できる企業であれば業種・規模は問いません。メーカー、IT企業、設備業、商社など幅広い企業が参加可能です。

Q3. 競合が多いと提案できなくなるのでは？

A. 安心ください。買い手1社のブースに対して、関連する売り手2~3社を目安でご案内します。提案時間についても事前をもとに均等に営業できるよう事務局が制限する場合がございます。

Q4. 営業力やプレゼンに自信がないのですが、参加しても大丈夫ですか？

A. 大丈夫です。当日を迎えるまでに「営業力・プレゼン力アップ講座」や「補助金獲得セミナー」を開催しています。今までの提案プラスαで商談の勝率が大きく変わります。

**初回限定0円で参加できるのは限定30社！
まずは「逆転商談EXPO」プレエントリーに申し込んで下さい。**

下記お申込書にご記入の上、FAXまたはE-mailにてお申し込みください。QRコードからもお申し込みいただけます

貴社名			
御住所	〒		
お電話番号			
メールアドレス			
予定参加人数	名	貴社 御担当者名	
その他ご要望	資料請求 ・ 個別面談にて直接ご相談 ・ その他		



お申込みは
こちらから
できます