# タイトル 首都圏における販路開拓の取組



申請事業者:株式会社ビーフ倉薗(小林市) コンサル事業者:K・Pクリエーションズ株式会社(宮崎市)

業 種:製造業 業 種:印刷業



## ポイントオンライン電子広報の導入によるリモート型商談の確立!

## 取組の概要

導入部門:営業部門(2名体制)

導入業務:新規取引先開拓(1名体制)

目的:首都圏への販路開拓における現地出張の抑制

ツール:一斉メール配信

手法:バイヤー向け電子広報誌の配信による商談

規模:1000社/月 2名体制の業務

導入費用:950千円(リモートアクセス750千円:コンサル200千円)



#### 取組の背景

- ・新型コロナウイルスの影響下、首都圏への対面商談の機会を抑制したい
- ・新規販路開拓の為、バイヤーへの対面商談が求められ首都圏への出張 が必須
- ・出張せずに商談したいがやり方が判らない



- ・電子広報誌の配信による首都圏出張の抑制を図る
- ・首都圏出張が必須である業務を削減する
- ・今後の販路拡大商談において、I C Tを活用したモデルケースを構築する

### 取組の成果

- ・対面商談のリモート化
- ⇒従来、月1回1名の出張で約10社と対面商談をしていたが、全て非対面で行えるようになりコロナ対策を行いながら、業務継続が可能となった
- ・1名での首都圏への出張を回避できる手法の構築
- ・1名体制の首都圏出張1回/月を出張「0」に削減
- ・電子広報誌の活用により、バイヤー接点が増加
- ・新型コロナウイルス影響下においても、バイヤー商談が可能となり新規販路 拡大にも繋がった