

## FAQ

下記は本商談会に関するFAQです。

Q1. 商談時間はどれくらいですか？

A1. 商談時間は1件あたり25分以内とさせていただきますが、商談と商談の間に5分間のインターバルを設け、商談の振り返りや、次の商談の準備時間を設けています。

Q2. 事前に商談に関する自身の要望を伝えることはできますか？また、事前に商談相手からの要望を知ることはできますか？

A2. 専門のコーディネーターが商談前に、売り手・買い手事業者のニーズや商談したい事業者の希望調査を行い、商談相手に関する資料を事前に提供して、可能な限り互いのニーズに応じたマッチングとなるようコーディネートします。

Q3. 商品展示スペースはありますか？

A3. 売り手事業者の商品をPRするため、会場に商品の展示ブースを設けます。参加される事業者の商品が展示できるよう、W180cm×D60cmを確保する予定です。

Q4. 事前に商談会当日のスケジュールリストはもらえますか？

A4. 当日までに十分な準備ができるよう、早めにスケジュールリストを送付します。

Q5. どんな買い手事業者（バイヤー）が参加しますか？

A5. 全国の百貨店・スーパー・商社・高速道路や、県内の百貨店・スーパー・旅館など幅広い業態を招聘します。大量受注はもちろん、少数・少額の商談も可能です。昨年度は県外20社、県内10社、海外から3社（台湾2社、ベトナム1社）のバイヤーを招聘しました。

Q6. これまで商談会に参加したことがない売り手事業者なのですが、「商談会事前説明会」の参加は必須ですか？

A6. 「商談会事前説明会」は全事業者の参加が必須となっています。また、商談会未経験の方には第1回セミナーにもご参加いただきます。

Q7. 事前対策セミナーはどのような内容ですか？

A7. 第1回セミナーについては、商談会未経験者・商談に慣れていない事業者は参加必須であり、実際に商談を行うために最低限身につけてもらわなければならない内容をレクチャーします。第2回、第3回セミナーは自由参加ですが、第2回セミナーではFCPシート（商談統一用シート）の書き方や、事例をもとにした商談ポイント、第3回セミナーでは、売れる商品のキャッチコピーと商品写真の撮り方について学ぶセミナーとなっています。