

新規取引先開拓営業の停滞を防ぐ

千葉日報ビジネスマッチング

貴社商材の魅力を引き上げ、商談機会を作るサービスです



相談
無料

企業・自治体との商談機会獲得&マッチングサービス

業務提携先である千葉日報デジタルときみつの未来活力支援センターがコラボ、会員の皆様の営業力を強力にバックアップするビジネスマッチングサービスです。既に多くの事業者様が新たな商談相手を見つけているサービスです。ぜひご活用ください。



千葉日報ビジネスマッチングは、千葉県内の自治体・企業・各種団体等と接点を持ちたい企業様にご利用いただいているサービスです。受託案件を見つけるジョブマッチングサービスではなく、新聞社グループが持つネットワークを活用し、自社商材の特長を引出した上で商談機会をつくりあげていくサービスになります。すでに多くの事業者の成長にお役立ていただいているサービスを、きみつの未来活力支援センターの無料経営相談と組み合わせた事業として展開することになりました。事業の大小、業種、サービス範囲にかかわらずお気軽にご相談ください。



- 売りたい先が見えているがコネがない
- さんざん営業したが結果がでない
- お金をかけ広告を打ったが反響がない
- この時代の売り方がよくわからない
- 営業の人材が不足している

施策骨子のご提案まで無料です

提案
無料

打ち合わせ

君津商工会議所内で、商材の背景やご要望をお聞かせいただきます。その後、施策プランの骨子と実施費用のお見積りをご提示します。この打ち合わせは数度行うことがありますが、打ち合わせに費用はかかりません。

進めたい

実施費用を含め、施策プランの骨子で進める場合は、発注を前提に千葉日報デジタルに業務が移管され、施策を進める準備に入ります。

守秘義務契約

施策を進めていくにあたり、業務の深い部分まで話が及ぶことがあるため、千葉日報デジタルと守秘義務契約を交わします。やりとりは電子メールで行われます。

施策案すり合わせ

施策を具体的に詰めていくにあたり、最終確認を行い、ご発注をいただきます。きみつの未来活力支援センターが間に入り、調整します。

施策実施交渉

商談機会を得るための交渉を行います。この作業は千葉日報デジタルで進めます。

展開

交渉や実施調整を図り、展開します。ご要望により展開方法は異なります。展開後、実施費用の請求となります。



実施例と価格感

- 大手事業者のサービス販売代理店の販路開拓
- 競合は多数、競合する販売代理店も少なくない
- 価格訴求ができないサービス
- 近隣市を対象に多くの商談機会を作りたい

※料金は目安です

相談料	無料
施策設計費	10万円
施策実行費	10万円

地元を中心に商談機会をつくり出す



きみつの未来活力支援センター（君津市産業支援センター） <https://www.mira-kimi.com/>
君津市空師1-11-10（商工会議所内）

ご相談は、TEL.0439-50-8111