



**チャンスを逃さない！  
バイヤーが求める商品とは  
展示会出展を成功させるポイント(3)**

**中小企業活力向上オンラインセミナー  
マーケティング分野**

中小企業活力向上プロジェクト実行委員会事務局



## バイヤーが求める商品の特徴

No.	チェック項目
1	特定の分野に特化している(専門性・スペシャリスト)
2	市場にまだ溢れていない(新規性)
3	実績があり信頼性が高い(品質、納期、販売消化率など)
4	ストーリー性がある(共感、感動、応援)
5	見た目にインパクトがある(デザイン性)



## バイヤーが求める商品の特徴

No.	チェック項目
6	他社にはない品揃え (オンリーワン、ファーストワンなど)
7	お勧め商品がある(新商品、定番商品など)
8	リーズナブルである(×ただ安い ○適性価格)
9	安心・安全である (品質、実績、歴史、トレーサビリティなど)
10	環境や人権に配慮している (フェアトレード、サステナビリティなど)



# チャンスを逃さない！バイヤーが求める商品とは

ご利用は  
無料です

経営診断  
・ 経営相談

中小企業活力向上プロジェクト

東京都内の商工会・商工会議所の経営指導員  
と中小企業診断士が貴社をお訪ねし、企業診  
断を行ったうえで経営力向上のためのアドバ  
イスをさせていただきます。



詳しくは  
こちらから

