

	質問	回答
1	<p>営業力強化支援に営業ツールの作成提案とありますが、どのようなものを営業ツールとして想定していますか。</p>	<p>会社案内、商品パンフレット、ノベルティグッズ、展示会や営業先で使用するための会社紹介動画や商品紹介動画など、営業の現場などで活用できるツールを想定しています。</p>
2	<p>営業ツールの作成提案を行った場合、営業ツールの作成に係る費用は受託者が負担することになりますか。</p>	<p>営業ツール作成に係る費用負担について、受託者が負担することを妨げるものではありませんが、実際に使用する企業の負担で作成することを想定しています。</p> <p>営業ツールの発注に際しては、効果的なツール作成のための指導等を実施してください。また、企業側から発注先についての相談等が行われた場合には、発注先を紹介するなどしてください。</p>
3	<p>商品ブラッシュアップを希望する企業(1社)が営業力強化支援も希望し、どちらのコースでも採択とした場合、商品ブラッシュアップと営業力強化支援合計で15社となりますが問題ないですか。</p>	<p>問題ございません。</p> <p>各コースで採択された全ての企業で展示会(スーパーマーケット・トレードショー)に出展するため、展示会出展コースでの採択企業の数を増やすなど、合計で26社程度となるよう調整を行ってください。</p>
4	<p>展示会出展の小間数が13小間を目処にするとなっていますが、必ず13小間以上確保する必要がありますか。</p>	<p>出展事業者が効果的に商談を行うことができると判断できる御提案があれば、必ず13小間以上確保する必要はありませんが、2社あたり1小間程度を目安としてください。</p>