



## 「BIZ マッチング」とは

メッセ参加の主な目的はもちろんビジネスの拡大であります。しかし、ビジネス文化が違う中、その目的を達成するために必要な手段は異なります。日本の展示会は、製品を紹介し、製品に関する情報を集めるのがメインかも知れませんが、メッセ発祥の国であるドイツでのメッセ会場は具体的なビジネストークの場であります。周知の通り、ドイツで開催されるメッセでは受注契約を結ぶことが第一の目的となっています。

ビジネスパートナーを開拓するのは、海外ビジネスのもっとも難しいところでもあります。言葉の違い、文化の違い、マーケティング方法の違い...異なるところがたくさんあります。その上、知らない環境の中で、パートナー候補を探す事自体、時間や労力を必要とします。

メッセ・デュッセルドルフ・ジャパンは、この点をお手伝いすることができます。本国ドイツを始め、ヨーロッパのもっとも西にあるポルトガルからアジアへ隣接するロシアまで、メッセ・デュッセルドルフ・グループにはヨーロッパ各国に代表部を置き、デュッセルドルフで開催されるメッセと関連する業界とのコンタクトが豊富で、世界の様々な国から出展者と来場者を迎えています。弊社のスタッフが委託されたプロジェクトの中で次のは挙げられます：

- \* 表面検索機械メーカーSIS：東京で開催された展示会でアポ取りと日本側のビジネスパートナー紹介
- \* 金属の彫刻機会メーカーFlemming & Pehrsson：日本の自動車メーカーへの紹介
- \* 日本の医療用医薬品メーカー：デュッセルドルフにて開催されたメッセでドイツ側のビジネスパートナー紹介

## 成功へのステップ

ビジネスマッチングの基本は二つあります。まずは開拓したい相手を定義し、検索すること。もう一つは相手が理解できる形で自社製品・サービス・自社の魅力を理解させる、ということです。

### ステップ 準備・コンサルティング段階

ステップ1はすべてのマッチングの前提になります。MDJ ではまずお客様と相談し、お客様の製品やサービスについて理解し、ターゲットとなる顧客層を絞り込んだ上で、その製品・サービスの欧州市場参入の最適な方法、マーケティングについて提案します。

### ステップ 顧客開拓

#### モジュール1：出展者同士のマッチング

顧客開拓にはメッセ出展が最良のツールですので、メッセ出展の際にはその可能性を最大限利用するのがポイントです。MDJ のビジネスマッチングは、お客様の顧客として可能性の高い出展者へ現地の言語でコンタクトをとり、お客様の製品・サービスを説明し、メッセ開催中にお客様のブースを訪問するよう誘います。またお客様の日程にあわせて商談のアポを取ります。

(確実な商談を行うため通訳の手配をお勧めします。MDJ のネットワークから信頼

できる通訳を紹介することが可能です。コーディネートは無料で致しますが、通訳費用は別途必要になります。ご了承下さい。）

#### モジュール2：出展者以外のポテンシャルとのマッチング

顧客候補者は出展者に限りません。ユーザー企業の購買決定権者、担当者にアプローチするのはもっとも大事なことです。MDJのBIZマッチングは、準備・コンサルティング段階で定義した業種の中から可能性の高い企業を検索し、その担当者を探し、現地の言葉で直接連絡をとって、お客様の製品・サービスの特長（お客様と一緒に選んだ資料をベースに）を説明し、メッセ開催中にお客様のブースに訪問してもらえよう働きかけをします。

（確実な商談を行うため通訳の手配をお勧めします。MDJのネットワークから信頼できる通訳を紹介することが可能です。コーディネートは無料で致しますが、通訳費用は別途必要になります。ご了承下さい。）

### コストの見積もり

モジュールによって仕事量が違いますので費用も異なります。ベーシックな費用は下記の通りです。

#### モジュール1（準備を含む）

スタンダード価格 = 20万円。この価格に下記がカバーされています：

- \* 10時間の準備時間（一般的コンサルティング費用の50%に相当）
  - \* お客様が指定する場所での商談のアポ取り4件
- 追加アポ取り（出展者同士との）は1件25,000円

#### モジュール2（準備を含む）

スタンダード価格 = 40万円。この価格に下記がカバーされています；

- \* 20時間の準備時間（一般的コンサルティング費用の50%に相当）
  - \* お客様が指定する場所での商談のアポ取り4件
- 追加アポ取り（出展者以外との）は1件50,000円

#### 注意：

- \* 上記価格は消費税が含まれておりません。
- \* アポ対象者のメッセ入場券、メッセ会場への交通費が必要な場合、費用はお客様負担となります（入場券はTicket Voucherをご利用下さい）。
- \* 通訳はMDJのネットワークから信頼できる人材派遣業者を紹介することが可能ですが、通訳との契約、お支払いなどは、業者とお客様で直接結んでいただきます。
- \* MDJは商談成功の保証は致しかねます。

### お問い合わせ先

お問合せ： 株メッセ・デュッセルドルフ・ジャパン  
A.メルケ  
〒102-0094  
東京都千代田区紀尾井町4-1  
ニューオーニガーデンコート7F  
T: 03 - 5210 - 9951  
F: 03 - 5210 - 9959  
M: mdj@messe-dus.co.jp  
W: [www.messe-dus.co.jp](http://www.messe-dus.co.jp)