

通年型オンライン展示会：BtoBマッチング成功事例

株式会社アストラ（福島県） （Alibaba.com事例）

- ◆ 製品：果物・野菜皮むき機
- ・ 同社のページ分析ツールを駆使し、クリック率等を活用。動画も掲載し、皮むき機の動きを分かりやすくバイヤーへ訴求。
- ・ **中東や東南アジア、欧州の果物・野菜ジュースメーカー等と成約**に至った。



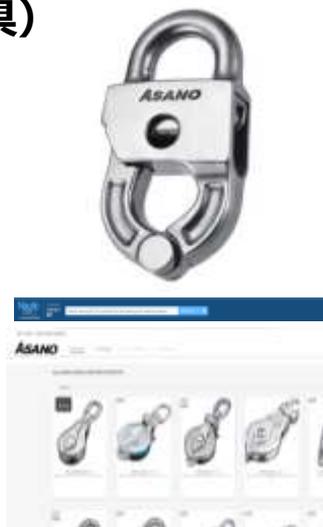
北陸製菓株式会社（石川県） （Alibaba.com事例）

- ◆ 製品：ビスケット、米菓子等
- ・ Alibaba.comの担当者と連携し**デジタル広告を最大限活用**。
- ・ 海外バイヤーからの引き合いには、積極的にサンプル提案。
- ・ 中国大手スーパー、東南アジアの食品卸企業と、**掲載したほぼ全商品で成約**した。



浅野金属工業株式会社（新潟県） （Virtual EXPO事例）

- ◆ 製品：ステンレス製品（滑車、連結金具、漁具等）
- ・ **出展前よりジェットロと共に欧州市場情報を収集**。欧州の展示会へ多数出展。
- ・ 同社ページ公開後、**イタリアのバイヤーより引き合い、成約に至る**。ジェットロの専門家事業でも継続的支援の予定。



サクラテック株式会社（神奈川県） （Virtual EXPO事例）

- ◆ 製品：バイタルセンサー
- ・ **2018年度よりジェットロ専門家事業で支援**。欧米市場への参入を狙う。
- ・ オンライン展示会で動画の重要性を認識。Virtual Expoでは、動画や企業ページコンテンツを工夫し、**スイスの医療機関との成約**に至った。

