

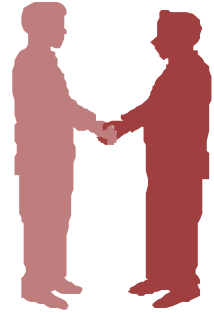
ビジネスマッチング成功事例

① 建設会社 × 動物病院

○ ペット同居可能マンションに定期的なペット検診ができるようになった。

「建設会社は新規事業を開拓できた。」

「動物病院は定期的な診療先を確保できた。」



② 旅行代理店 × 内装業者

○ 経費削減と新しい受注先の獲得

「社内をリフォームする際にセミナーで知り合った社長に見積もりを依頼したら現在利用している内装業者の約半分の見積もりを頂く事が出来たので経費削減することが出来た。」

③ 自動車販売店 × 運転代行業

○ 経費削減と新しい受注先の獲得

「運転代行用車両の注文を頂く事ができ、新規販路の拡大が出来た。」

「車両購入費用の経費削減が出来た。」

④ 建設会社 × IT会社

○ 経費削減と新しい受注先の獲得

「インターネットやパソコンが苦手で、コンピューターに詳しい友人もいなかったが、セミナーで紹介して頂いた企業にホームページ作成のサポートをしてもらった。」



⑤ オフィス機器販売会社 × 参加企業

○ 新しい受注先の獲得

「セミナーで知り合った社長さんに、自社の商品を購入して頂けた。」

アドバイザー講師活用例

① アドバイザー講師 × 各企業

○ アドバイザー講師の活用で早期の問題解決。

「セミナー講師と参加企業のパイプをセミナー事務局につなげて頂き契約書作成時の問題点や記載事項を相談する事で期限内に無事契約書が完成し、契約締結に至った。」