

株式会社ナンバ、現地企業との代理店契約に成功。拡販も順調

概要

海外市場を狙う（株）ナンバは、自社製品の現地輸入元となり、設置工事をしてくれる現地代理店を探してA社と面談を重ねていたが、なかなか契約に至っていなかった。

（株）ナンバは状況打開に期待して、本マッチングセミナーにA社と合同で参加。

セミナーに参加した著名な来賓、来場者規模、（株）ナンバの展示内容がA社社長の心を強くとりえ、A社社長との直接の面談機会を得て、ついに契約が成立。

セミナーでは新規提案先の開拓もでき、A社と共に順調に拡販活動を展開中。

写真

ビジネスマッチング
セミナーでの登壇



対象製品
「フロンキーパー」

