

※ 独歩資料とはバイヤーに持ち帰ってもらふ資料のことです。チラシやカタログ等がない場合は用意しておくといいでしょう
(作成例)

「メイン・キャッチ・コピー」 (←商品やサービスに興味を持ってもらう一言)

1. 商品・サービスの概要 (←競合品との違い等をふまえて、特徴を3つ書く)
2. 取扱メリット (←商品・サービスを買う(仕入れる)企業のメリットは何?)
3. 購入メリット (←商品・サービスを購入する消費者のメリットは何?)
4. 取引先や消費者の生の声
5. 会社概要

◎商品・サービスの画像を載せるのも良い

会社概要は、初対面で持たれる警戒心や不安を取り除くことに留意して書く
例) 会社の基礎的な情報、選ばれる3つの理由、実績や権威付け 等