

来期の営業活動の目標（８月～９月）について

１．トップセールス期間の展開に向けて

- ・次回営業本部会議までに、三重の多様な魅力を発信する様々なイベントが集中して開催される１０月から１１月までの期間に向けた「トップセールス計画」を整理します。

２．新たなネットワークの構築に向けた取組

- 「三重の応援店舗」（仮称）
 - ・引き続き、「三重の応援店舗」（仮称）参画への働きかけを行います。
 - ・各店舗で、観光・イベント等の情報発信（ポスター・パンフレットの据え置き）、食材や製品の活用などにご協力をいただきます。
- 「三重県経済人交流会」（仮称）
 - ・引き続き参加の働きかけを行うとともに、運営体制の整備や交流会・セミナーの開催に向け調整を進めます。
- 「三重の応援団（仮称）」
 - ・１０月からの募集に向け、募集チラシや会員証など必要なツールの作成を進めます。

【年度内目標数】

三重の応援店舗（仮称）：首都圏及び関西圏で合計５０店舗

三重県経済人交流会：首都圏及び関西圏で各３０名程度

三重の応援団（仮称）：首都圏及び関西圏で合計２５０名

３．首都圏営業拠点の整備検討

- ・営業拠点の機能、運営方法、情報発信したい魅力などについて、県内の市町や事業者の方々と議論を深めていきます。
- ・営業拠点の場所や規模、機能、運営方法等について検討を進めます。

４．県内中小企業の海外展開支援

- ・アセアンビジネスサポートデスク（現地デスク）を開設します。
- ・「中国・タイ販路開拓ミッション」を実施し（９/１２～１５）現地でのセミナーや展示商談会を開催します。

５．観光キャンペーンの実施準備等

- ・「三重県観光キャンペーン（仮称）推進協議会」の設立、キックオフイベン

トの実施、県内市町等と連携したPR活動の準備・検討を行います。あわせて、観光キャンペーンへの協賛・協力をいただくために、企業訪問を行います。

- ・各種メディア向けに、秋以降に集中して情報発信するなど、効果的な事業の実施に向けた準備を進めます。