

「ASPICクラウドビジネス交流会」の進め方

I. 基本的考え方

クラウドビジネス交流会の基本的考え方は以下のとおりです。

- ①クラウドビジネスの連携、並びに連携パートナーとの出会いの場を提供します。
- ②自社のクラウドサービス・商品の特徴や連携メリットを訴求すると共に、連携できるサービス・商品又はパートナー探しの場を提供します。
- ③新たな人脈作り、ビジネスチャンス、ノウハウ収集、並びに情報収集の場を提供します。

II. 目的

本交流会の目的は、参加各社のクラウドサービスの連携を通して、自社クラウドビジネスの一層の発展・拡大を図るために以下のことを行います。

- ①自社クラウドサービス・商品の特徴・連携メリットの訴求
- ②他社クラウドサービス・商品の情報収集
- ③ビジネス連携パートナー探し
- ④ビジネスヒント・ノウハウの収集
- ⑤新たな人脈の構築
- ⑥視野の拡大

III. 実施方法

第1部 プレゼンテーション (1社5分間)

プレゼンテーションは5分間の中で、ポイントを絞って行ってください。

- ①自社クラウドサービスの概要・特徴・メリット
- ②連携相手の希望・要望
 - ・技術、開発面
 - ・営業、販売面
 - ・運用、保守面
 - ・その他（共同提案、商品発表会・セミナー共同開催、ホームページ相互リンク等）
- ③説明資料はパワーポイント5～10枚程度
- ④その他会社案内、商品・サービスパンフ等

第2部 全員名刺交換会

- ①企業活動における「人脈」は重要であり「人脈」を作るためには、先ずは人同士の出会いが求められます。
- ②そこで名刺交換会を通して「人脈」を広げると共に「ビジネスチャンス」や「情報」を獲得することができます。
- ③本日の出会いをこの日限りとせず、是非お互いアフターフォローも大切にされ、真の「人脈」につなげて「ビジネス」に反映してください。
- ④名刺交換方法
 - ・1グループ十数名、全4グループ構成
 - ・最初に自グループ内名刺交換
 - ・2回目以降、順次他3グループと名刺交換

第3部 懇親会(名刺交換会)

- ①プレゼンテーション及び全員名刺交換会を通して、他社クラウドサービスの理解や人との出会いができ、懇親会において気楽な雰囲気の中で、飲食しながら自由に「商談」や「意見交換」をしていただき、「ビジネス」や「人」とのつながりを一層深めていただきます。
- ②ASPIC会長、事務局メンバーも参加し、皆様のご質問やご要望等に対応させていただきます。

以上