

～「民間発注案件事例」及び「ご利用企業様の声」のご紹介～

民間発注案件例①

案件：海の森水上競技場建設工事
工事現場掲示物作成

→5社が受注エントリー。システム上での書類選考、質疑応答、対面でのプレゼンテーションを実施。コンセプトを理解し、最も的確な提案のあった大阪府の広告制作会社が落札した。

～工事現場仮囲い～



民間発注案件例②

案件：発注コーディネーターを通じたTV通販商材の紹介
→テレビ通販番組の商材を探す発注企業に対し、発注コーディネーターが革製品の洗浄剤の販売を行う企業を紹介。発注企業によるプロモーション戦略の提案もあり、大ヒット商品となった。

～Ail Water～



ご利用企業様の声 ～チャンスナビの活用方法～

株式会社デンソー 様

愛知県に本社を置く、大手自動車部品メーカー。1949年の設立以来、自動車関連以外の新規事業にも積極的に取り組んでいる。



チャンスナビを使い始めたのは、発注コーディネーターとの出会いがきっかけでした。自動車業界の取引企業は多数ありますが、チャンスナビでは、既存のパートナーだけでなく、従来取引のない企業との出会いを期待しています。

企業規模というよりも、仕事を受けてくれる方の素質や資質を重視し、一緒に良いモノを創っていきたいという方と仕事をするため、今後もチャンスナビを活用し、出会いの幅を広げていきたいですね。

株式会社三洋 様

文房具類やノベルティーをはじめ、健康・介護用品、建築資材などの多岐に渡るプラスチック製品の製造を行う。



担当者として配属されてから2年間、毎朝チャンスナビで発注案件を確認しています。便利機能も活用し、チャンスナビの利用者アカウントを追加し、複数名で確認しています。

一見関係ない案件も、どのような内容を、どのような自治体や企業が、どの時期にアップしているか、動向をチェックし、定期的に報告しています。業界を問わずお客さまがいらっしゃいますので、広くりサーチを行うことは、新規顧客の獲得にもつながります。